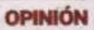

Editorial >

APEC 2024: un Perú distinto

"La realización de este foro en el país nos debe recordar la importancia de las políticas públicas sostenidas para alcanzar prosperidad". P. 4

OPINIÓN >



LJUBICA VODANOVIC
Socia de Vodanovic



APEC, inclusión financiera y ciberseguridad P. 4



EN LA WEB

Abono de la CTS: ¿Conviene trasladarlo a un depósito a plazo fijo?

JUEVES 14 DE NOVIEMBRE DEL 2024

Año 34, N° 9383
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú



gestion.pe

P. 2-3 PROYECTO DE NORMA DE LA SBS

Se alistan más fondos para poder ahorrar en las AFP

Regulador busca que empresas administradoras creen alternativas adicionales de ahorro voluntario para comercializarlas entre los afiliados.

Nuevos productos se lanzarían el próximo año y no estarán sujetos a los límites de inversión fijados para los aportes obligatorios.

JEFE DE LA ENTIDAD INDICÓ QUE PERFIL DE CUMPLIMIENTO TENDRÁ AJUSTES

El 20% de contribuyentes está desaprobado en "Infocorp" de la Sunat P. 13





ENTREVISTA

Bancos de inversión se preparan para financiar proyectos conexos al puerto de Chancay P. 18



Sebastián Romero
Gerente Corporativo de Itaú

PARA EL PRÓXIMO AÑO

InRetail sumaría 300 nuevos locales de Mass y dos tiendas Makro P. 6



The Economist

Regreso a "Trumplandia"

¿Cómo lidiarán los empresarios en Estados Unidos con el segundo mandato de Donald Trump? P. 22

MERCADOS POTENCIALES PARA EXPORTACIONES PERUANAS

Trece productos tienen oportunidades en al menos 4 economías de APEC P. 16

7 755767 001243



DESTAQUE

PROYECTO DE NORMA DE LA SBS

Se alistan más fondos para ahorrar en las AFP

SBS plantea que las AFP desarrollen fondos adicionales de ahorro voluntario para comercializarlos entre los afiliados al sistema privado de pensiones. Los nuevos productos no estarán sujetos a los límites de inversión establecidos para aportes obligatorios.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

Las AFP tendrán la posibilidad de ampliar la oferta vigente de fondos de pensiones, respaldadas por la reciente iniciativa de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) que propone la creación de nuevos fondos complementarios a los previsionales, pero bajo un esquema flexible.

A fin de fomentar el ahorro no obligatorio, la SBS plantea un proyecto de norma para que las gestoras de pensiones desarrollen e inscriban los denominados Fondos Adicionales para Aportes Voluntarios (FAAV) ante el regulador y puedan comercializarlos entre los afiliados al Sistema Privado de Pensiones (SPP).

Con la reforma del sistema previsional se abrió la posibilidad a la generación de nuevas alternativas de ahorro para los trabajadores formales mediante el desarrollo de productos innovadores, y este sería el primer paso para ampliar las opciones de ahorro voluntario, dijo Jorge Espada, managing partner de Valoro Capital.

"A partir de los cambios regulatorios recientes, se pretende dar un mayor espacio para la generación de fondos diferentes, porque hoy todas cuentan con opciones de aporte voluntario pero la composición es la misma que de los fondos obligatorios", comentó.

Para Claudia Sícoli, directora académica de Economía de la UPC, esta propuesta es adecuada pues extiende las opciones de ahorro del afiliado y otorga mayor grado de competencia no solo en el sistema de pensiones sino como una alternativa al depósito que ofrece una entidad financiera.

"Es una forma de abrir la cancha; como están dando la posibilidad de que las instituciones financieras ingresen al mercado de gestión previsional, también les dan la oportunidad a las AFP de tener participación en el ahorro discrecional", expresó.

Inversiones

Según la propuesta de la SBS, las inversiones que realicen estos nuevos vehículos no estarán sujetas a las restricciones establecidas para los fondos de aporte obligatorio.

Los fondos adicionales no deben cumplir con los porcentajes máximos de participación en el extranjero que hoy rigen para los cuatro fondos que administran las AFP, ni ofrecer una rentabilidad mínima como indica la reciente reforma del sistema previsional, precisó Espada.

Sin embargo, cada gestora deberá definir una política que especifique como mínimo los límites de inversión en el exterior, por grupo económico y por emisor, así como el límite aplicable a vehículos indirectos en térmi-

LA CIFRA

206

Millones de soles suman los aportes voluntarios con fin previsional a septiembre, orientados principalmente al fondo 2 de las AFP.

5.06%

Es la rentabilidad nominal neta de comisiones promedio de los aportes voluntarios sin fin previsional del fondo 2.

RECAUDACIÓN

Aporte podría ser mediante billeteras o débito automático

Las AFP pueden establecer otros procesos operativos para la recaudación de aportes voluntarios que se destinen a los Fondos Adicionales para Aportes Voluntarios, distintos a los proporcionados por medio de la plataforma AFPnet, especifica el proyecto.
Para Jorge Espada, especialista en sistemas de pensiones, las gestoras pueden recurrir a mecanismos de aporte como las billeteras digitales o el débito automático de una tarjeta. Esto facilitaría que el trabajador ejecute su ahorro voluntario, mencionó.
En el 2025 se podrían ver los primeros fondos adicionales, proyectó. Asimismo, las administradoras deberán constituir una garantía a favor de la superintendencia, mediante carta fianza bancaria, solidaria, incondicional, irrevocable y de realización automática.
Es una forma de respaldar al afiliado para darle tranquilidad de que su dinero está siendo invertido con responsabilidad por parte de la AFP, aseveró la economista Claudia Sícoli.

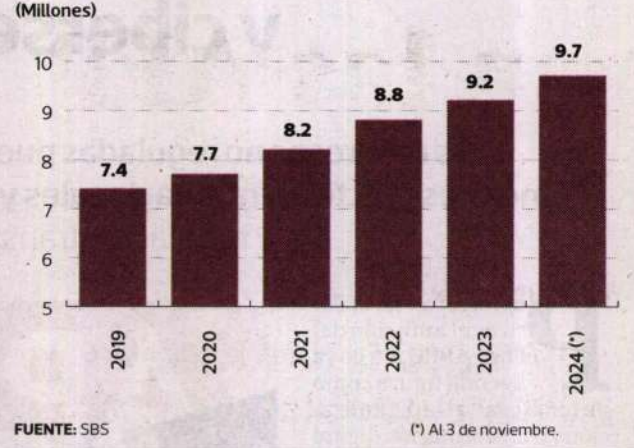


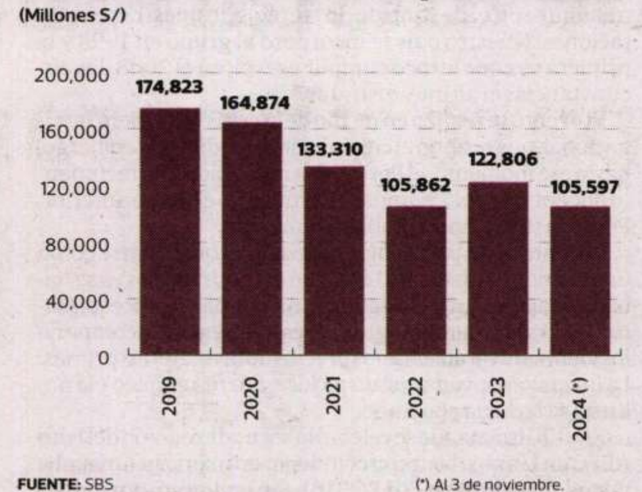


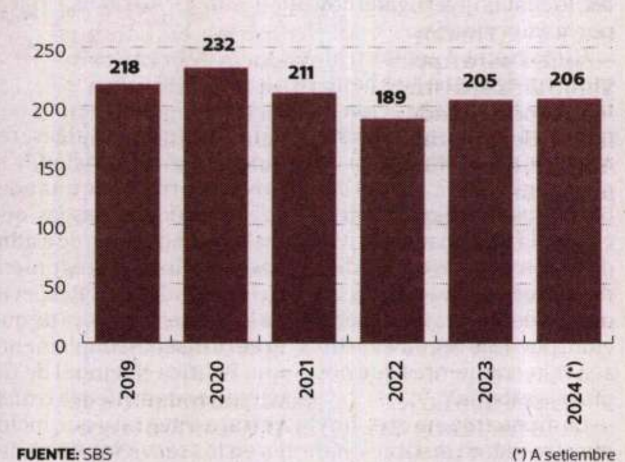
Voluntario. AFP podrán ofrecer fondos distintos a los cuatro de aporte obligatorio que hoy manejan. Ahorros no deberán tener un fin previsional.

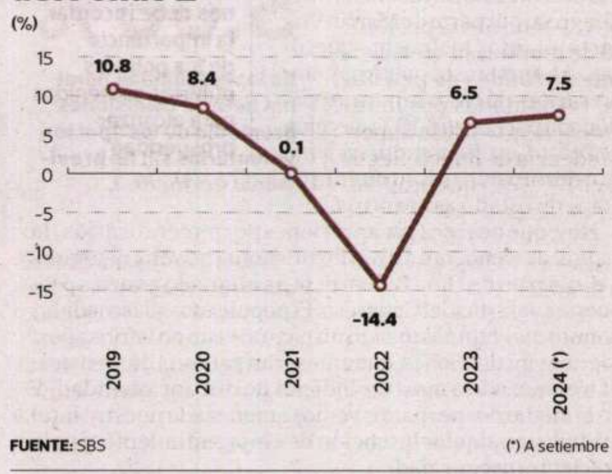
JOEL ALONZO

GEC









nos del fondo y de su patrimonio, detalló.

Además, deberán seguir la línea de activos autorizados para ser gestionados por las AFP, pues hay segmentos en los que estas administradoras no pueden invertir directamente el patrimonio con fin previsional y tampoco podrían hacerlo con los nuevos fondos, por ejemplo, la apuesta en terrenos o facturas.

Considerando el perfil conservador del peruano, el especialista estima que la oferta dará prioridad a fondos constituidos por activos de renta fija y con plazos cortos de inversión. El público objetivo podría asemejarse al que hoy invierte en fondos mutuos, y la mayoría de inversionistas en este mercado prefiere los instrumentos de deuda y con horizontes de un año, acotó.

Por su parte, Sícoli prevé que los nuevos fondos de ahorro voluntario tendrán una composición mixta. "No creo que salgan al mercado con productos muy arriesgados; si bien el ahorrista buscará rentabilidad adicional a la que puede obtener en el sistema financiero, no querrá ver mucha volatilidad en su dinero", consideró. Quizá otorguen más peso al mercado exterior, es algo que les gustaría aplicar en los fondos obligatorios, añadió.

La economista precisó que los fondos adicionales de ahorro voluntario podrán ser usados con fines distintos a la jubilación. En ello radica parte de la flexibilidad de esta nueva oferta, puesto que el afiliado podrá disponer de su dinero antes de llegar a la vejez, según la política que fije la AFP, explicó.

Gradual

Ambos especialistas coinciden en señalar que la implementación de los vehículos de ahorro no obligatorio sería gradual. "Las AFP tienen la capacidad de desarrollar estos fondos sin complicaciones, no sería una actividad nueva para ellas; aunque no sería adecuado que lancen varios vehículos de golpe, sino que irán de a pocos probando la acogida de los trabajadores", indicó.

Si los costos de administrar el nuevo fondo superan el tamaño del fondo, podrían decidir no ofrecer nada, manifestó.

"Las administradoras tienen el know how para generar estos productos, continuamente trabajan con el mercado local e internacional, pueden tomar como base algún desarrollo externo y adaptarlo a nuestro país", refirió Sícoli.

No obstante, habría que ver cómo responde el ahorrista y en función de eso evaluar la creación de más fondos, agregó la economista.

Más info en gestion.pe



EDITORIAL

APEC 2024: Un Perú distinto

ECONOMÍA. Por tercera ocasión, Perú es el país anfitrión de la reunión anual del Foro APEC, que reúne a 21 economías que son el destino de dos tercios de nuestras exportaciones. Nuestro país se incorporó al grupo en 1998 y la primera vez que le tocó cumplir ese rol, en el 2008, las circunstancias eran muy distintas.

El evento se realizó en medio de la crisis financiera internacional, que resintió el crecimiento mundial. Sin embargo, hasta ese momento, el Perú había registrado un crecimiento por encima del 7% anual en promedio el lustro anterior. Pese a la turbulencia, había optimismo.

Por entones el país había empezado a consolidarse como una economía abierta: El TLC con Estados Unidos ya se había firmado y el acuerdo con China estaba en proceso. Durante los años que siguieron, al crecimiento lo acompañó los vientos favorables de los precios de las materias primas. La inversión privada era auspiciosa. Se creó empleo y la pobreza se reducía año a año.

En el 2016, cuando se celebró la segunda reunión del Foro APEC en Lima, si bien el crecimiento era menor, aún estaba por encima del 4% (2011-2016). Sin embargo, por entonces, también empezó el proceso de deterioro institucional que hasta ahora no termina. Tras la elección como presidente de Pedro Pablo Kuczynski, empezó una serie de eventos como su renuncia a la presidencia, la disolución del Congreso por parte de Martín Vizcarra, el caso Odebrecht –que alcanzó a numerosos políticos y empresarios–, la crisis sanitaria ocasionada por el covid-19, la elección de Pedro Castillo como presidente y su destitución tras su intento de golpe de Estado, entre otros.

> "La realización de la reunión anual del APEC en el Perú nos debe recordar la importancia de las políticas públicas sostenidas para alcanzar prosperidad".

Hoy, que nos toca ser anfitriones por tercera ocasión, la espiral descendente a nivel institucional no se ha detenido. El Gobierno de Dina Boluarte se ha allanado a varias propuestas nefastas del Congreso. El populismo –y las medidas populistas– han alcanzado un pico no visto en varios años. Algunas instituciones, que antes eran garantía de sensatez, han empezado a mostrar indicios de disfuncionalidad. Y en el medio, los peruanos vemos amenazada nuestra integridad, y cualquier intención de emprendimiento, por la creciente inseguridad.

Pero no debemos claudicar. Más bien, la realización de la reunión anual del APEC en el Perú nos debe recordar la importancia de las políticas públicas sostenidas para alcanzar prosperidad, como la apertura comercial (entre 1998, año en que nuestro país se incorporó, y el 2023, las exportaciones peruanas hacia las economías del grupo crecieron 1,369.5%) y el impulso de las inversiones, que son el motor del crecimiento. Esperemos que las autoridades lo noten y el país recupere el camino hacia el desarrollo sostenido, que también pasa por el fortalecimiento de las instituciones. ◆

OPINIÓN

LJUBICA VODANOVIC
Socia de Vodanovic



APEC, inclusión financiera y ciberseguridad

Las empresas no reguladas pueden adoptar estándares con las mejores prácticas internacionales y certificarse, mientras se diseña una regulación transversal e integral.

Por tercera vez, el Perú es el anfitrión del Foro APEC, en cuya agenda figura como un tema central la digitalización y transformación digital para la formalización. Hace poco, un banco local fue víctima del delito de chantaje, que involucró la filtración de datos de una parte de sus clientes, lo cual es investigado hoy por las autoridades.

Estos hechos generan algunas preguntas: ¿los beneficios de la digitalización financiera son sostenibles sin tener una fuerte política de ciberseguridad? ¿Cómo deberíamos abordar la protección de la información privada en un contexto mundial de "datos abiertos"? ¿En un mundo de alianzas y cooperación, puede la regulación diseñar herramientas que nos proteja a todos?

Lamentablemente, hoy nuestro marco institucional y regulatorio no está bien preparado para responder a estos problemas. Los consumidores usan cada vez más herramientas digitales por su gran utilidad y sabemos que las denuncias por ciberdelitos crecen día a día. Todos podemos ser víctimas.

Esto se podría abordar desde dos perspectivas: la pública, a través de políticas, regulación y supervisión; y la privada, a través de una adecuada gestión de riesgos, que incluye la adopción de estándares con las mejores prácticas en la industria. Respecto de lo primero, es hora de que el Perú diseñe e implemente una Política Nacional de Ciberseguridad que sea transversal e integral y que incluya en los servicios financieros no sólo a los actores ya regulados (bancos, financieras, AFP), sino también a los nuevos actores tecnológicos (fintechs, telcos), a los terceros proveedores y a las entidades públicas.

La tendencia mundial va hacia los "datos abiertos" y a una "mayor colaboración" entre empresas vía alianzas e integraciones. Mientras más digitalización y cooperación, más riesgos de ciberataques. Por ello, es muy importante las conclusiones de APEC respecto de cómo una digitalización segura puede contribuir a la formalización e inclusión financiera del país.

> "Se necesita una Política Nacional de Ciberseguridad transversal e integral, que incluya a los actores regulados y también a los nuevos actores tecnológicos".

En ese marco, sugiero dos medidas adicionales. Primero, que el sector público y privado, aborden juntos un Plan de educación financiera digital para enseñar masivamente a los peruanos cómo proteger su información, cómo distinguir un servicio ilegal de uno legal, etc. Y segundo, que las empresas de los diversos sectores, según su realidad, adopten estándares con las mejores prácticas internacionales y se certifiquen, mientras se diseña una institucionalidad y una regulación transversal e integral.

Si logramos involucrar a instituciones de prestigio y al Estado y que la industria adopte estos estándares, habremos dado un paso fundamental para tener un ecosistema confiable, con la seguridad que los tiempos exigen.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico: Omar Mariluz
Editores centrales: Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro, Debora Dongo-Soria
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria.
T. Redacción: 311 6370
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100.
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

RITMO DE APERTURAS ANUALES SE MANTENDRÍA EN EL MEDIANO PLAZO

InRetail sumaría 300 nuevos locales de Mass y dos tiendas Makro en el 2025

El brazo retail del conglomerado Intercorp tiene en marcha la construcción de un nuevo local de la marca mayorista y si bien la inauguración estaba prevista para el primer trimestre del próximo año, se adelantará para fines de este 2024.

JOSIMAR CÓNDOR
josimar.condor@diariogestion.com.pe

Los resultados de InRetail (del Grupo Intercorp) en el tercer trimestre del año reflejan una mejora, con un ebitda ajustado que sube 6% a S/ 769 millones y motiva a la compañía a seguir invirtiendo hacia el 2025.

Juan Carlos Vallejo, CEO de la firma, destacó que la recuperación del crecimiento económico (3.53% en agosto) y un mejor control de la inflación vienen jugando a favor del consumo. Así, los ingresos consolidados de InRetail aumentaron 5.8% a S/ 5,417 millones.

En tal avance, destacó el impulso del segmento "food retail" (Supermercados Peruanos), con Plaza Vea, Mass y Makro. En el referido periodo, esa línea de negocio elevó sus ingresos en 7.4% a S/ 2,947 millones; y su ebitda ajustado, en 2.6% a S/ 278 millones.

Para seguir expandiendo la operación, Vanessa Daño, Investor Relations Officer de la empresa, informó que la inversión en el referido periodo subió de S/ 129 millones a S/ 228 millones, principalmente, destinados a la apertura de tiendas, mantenimientos programados y la construcción de red logística en todos los segmentos de negocio.

En "food retail", InRetail abrió 75 nuevas tiendas Mass; y en "Pharma" (Inkafarma y Mifarma), 26 nuevas farmacias.

Sobre el despliegue comercial en el "food retail", el CFO de la firma, Marcelo Ramos, destacó que la proyección inicial de nuevos locales para todo este año mejoró a 350 unidades. Para el 2025, adelantó que el plan apunta a alrededor de 300 puntos más.

LAS CLAVES

Aporte. El formato super e hiper aporta el 59% de los ingresos para InRetail, en tanto, las tiendas de descuento el 16% y el cash and carry el 28%.

Locales. En los últimos 12 meses se abrieron 113 nuevas farmacias (entre MiFarma e Inkafarma).

Espacios. En centros comerciales la ocupación es de 97%.

"Esperamos abrir 300 hard discounts (Mass) y un promedio de dos 'big boxes', principalmente Makro", anticipó, tras indicar que dicho ritmo de aperturas anuales se mantendría en el mediano plazo.

Respecto a la construcción en marcha de un nuevo local de Makro, afirmó que la inauguración prevista para el primer trimestre de 2025 se adelantará para fines de este año.

Competencia

En el 2023, InRetail alcanzó las 900 tiendas con su formato "discounter" (de descuentos) Mass en Perú y, este año, abriría alrededor de 350 locales más. Sin embargo, la competencia en ese negocio no ha tardado en llegar, con cadenas como la peruana Tiendas 3A (Grupo AJE) y anuncios de la chilena Ahorra Food Depot.

Aun así, la compañía del Grupo Intercorp no percibe mayor afectación por la incursión de nuevas marcas.

"No hemos visto mayor impacto en las oportunidades para Mass. El espacio de oportunidad en el que creemos es muy grande. Hay espacio para más jugadores. Nos sentimos cómodos aun con el ruido de los competidores hasta ahora", afirmó Ramos.

El aterrizaje en Chile

A fines de octubre, la empresa anunció la adquisición de Supermercados Erbi, una cadena de 33 tiendas de descuento en Chile.

Al respecto, Vallejo reconoció que la transacción fue pequeña, pero a la vez representa una gran oportunidad de explorar el mercado chileno del retail.

Por su parte, Ramos precisó que no podían dar detalles específicos de la operación por condiciones de confidencialidad, pero que los ingresos de la firma adquirida rondarían los US$ 20 millones este año.

"Es una oportunidad para nosotros de explorar y aprender de este mercado que estuvimos buscando por algún tiempo", expresó, tras recalcar que esta incursión es parte del plan de expansión internacional.

Y si bien admitió que aún no tienen un plan que implique inversiones materiales y significativas en esa operación, anotó que el mismo será construido y definido aprendiendo del mercado.

ALLEN QUINTANA



Sin impacto. La compañía del Grupo Intercorp no percibe mayor afectación por la incursión de nuevas marcas en el hard discount.

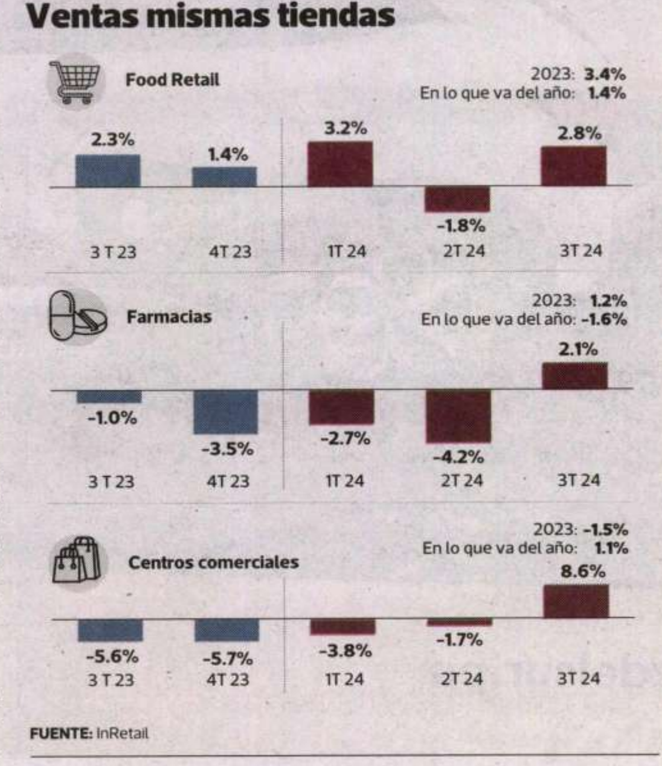
Resultados y perspectivas

Para InRetail, el segmento "food retail" fue clave en los resultados del tercer trimestre de este 2024. En ese periodo, los ingresos de ese negocio subieron 7.4% con un avance de same store sales (sss) de 2.8%, debido a un importante crecimiento en categorías no alimentarias frente a una baja base de comparación.

Asimismo, la liberación de fondos de pensiones y retiros de depósitos a plazo también apoyaron, aunque limitados por un bajo crecimiento de las categorías de alimentos.

El margen bruto fue 23.8%, superior al mismo periodo del 2023, por una menor merma y un efecto de reclasificación en los resultados del lapso comparable. El margen ebitda ajustado disminuyó a 9.5%, principalmente, por el aumento en gastos operativos de las nuevas tiendas abiertas y otros factores.

Ventas mismas tiendas



FUENTE: InRetail

Más info en gestion.pe


MITSUBISHI
FEST
MITSUBISHI MOTORS
MONTERO SPORT
ELEGANCIA & OFFROAD
SEGUIMOS
POR NOVIEMBRE
MITSUBISHI
PRECIO DESDE
$44,490 o S/ 169,062 *
Precio incluye bono de
$2,500 o S/ 9,500
FINANCIADO CON
Santander Consumer
*Unidades limitadas
MANTENIMIENTOS GRATIS
HASTA 30 mil KM

RAZONES DEL DESCENSO DE SUS RESULTADOS

Telefónica del Perú en jaque ante el negocio de la fibra óptica

En el segmento móvil, medidas regulatorias como la prohibición de la venta de chips en la vía pública han afectado el segmento prepago, que representa el 80% de sus ingresos. Además, la competencia se ha vuelto más agresiva mediante descuentos en planes en pospago.

KAREN GUARDIA QUISPE
karen.guardia@diariogestion.com.pe

En el balance del tercer trimestre, Telefónica del Perú reportó una caída de ingresos del 12.6% para dicho periodo y una disminución acumulada de 7.2% en lo que va del año, alcanzando S/ 4,527 millones en los primeros nueve meses. Esta situación preocupa a la matriz española, que registró una ganancia de 989 millones de euros hasta septiembre, 21.7% menos que en el mismo periodo del 2023, afectada por el impacto del tipo de cambio, menores dividendos de sus filiales y un deterioro de más de 300 millones de euros (314 millones de euros para ser exactos) en el negocio peruano.

Sin embargo, la caída de ingresos en Telefónica del Perú no es un fenómeno reciente, sino una tendencia de cinco años. Entre el 2019 y 2020, los ingresos bajaron de S/ 7,800 millones a S/ 6,600 millones. Aunque entre el 2021 y 2022 hubo una recuperación, de S/ 7,049 millones a S/ 7,156 millones, en el 2023 volvieron a caer a S/ 6,476 millones.

Esta tendencia también se refleja en la rentabilidad: el margen EBITDA pasó de 19.2% en el 2022 al 15.3% en el 2023. Excepto en el 2019, cuando el margen alcanzó el 19.2%, este indicador se ha mantenido por debajo de los niveles observados en años previos al 2018.

BLOOMBERG



Impacto. En el tercer trimestre se reportó una caída de ingresos del 12.6% y una disminución acumulada del 7.2% en lo que va del año.

OTROS Í DIGO

¿Empresa se podría ir del Perú?

Razones El retiro de la española de suelo local es difícil preverlo, aunque hay una pista relevante: el respaldo constante de la matriz a la operación peruana. Es que en los últimos tres años, Telefónica Hispam ha otorgado líneas de crédito y aportes de capital a Telefónica del Perú. Esto es una señal positiva de que la empresa sigue comprometida con su operación local.

Actualmente, la estructura de ingresos de TdP se divide en dos negocios: el móvil (52.5% del total de ingresos), y el fijo (47.5% del total de ingresos).

Julio Loc, director de Apoyo & Asociados, explicó que en el segmento fijo uno de los factores que afecta a la operación es la transición tecnológica hacia la fibra óptica, que está siendo aprovechada por operadoras no tradicionales al ofrecer alternativas más accesibles y dinámicas.

"En muchos casos, los clientes han migrado hacia operadoras que ofrecen mejores opciones en cobertura y velocidad", señaló Loc.

A esto se suma la intensa competencia generada por la entrada de nuevas empresas en el sector de fibra óptica, y la disminución de suscriptores de TV paga, que ahora optan por plataformas de streaming accesibles a través de internet por fibra.

En el segmento móvil, medidas regulatorias como la prohibición de la venta de chips en la vía pública (vigente desde el 2023) han afectado el segmento prepago, que representa el 80% de sus ingresos. Además, la competencia se ha vuelto más agresiva mediante descuentos en planes y bonificaciones en el segmento postpago, mientras que la actividad comercial en la venta de dispositivos móviles también se retrajo.

Un elemento a tomar a consideración es que, en su último reporte ante la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), TdP reconoció un deterioro de activos por S/ 1,200 millones. Esta medida responde, explicó el especialista, a que la firma prevé un desempeño menor al esperado en el negocio de telecomunicaciones, lo cual ha reducido el valor actual de algunos activos y empresas en comparación con su valoración original.

Esta desvalorización corresponde al valor pagado por la adquisición del 17.44% de las acciones de Telefónica Móviles Perú Holding y la totalidad de Telefónica Empresas Perú, así como de sus subsidiarias Star Global Com y Telefónica Multimedia.

Telefónica en el 2025

El 2025 se perfila como un año desafiante para la compañía, especialmente en el negocio fijo, mientras que en el móvil "de alguna manera se está defendiendo".

Según Loc, el principal reto de la filial peruana será conectar a más usuarios mediante su red de fibra óptica, ya que, si no lo logran, la competencia tomará ventaja. "Será más difícil recuperar a un cliente que ya esté conectado con otro operador", advirtió.

El éxito de la compañía en este aspecto será esencial para mantener o incluso mejorar sus ingresos, según su perspectiva. Al cierre del 2023, cerca de 4 millones de hogares ya acceden a su red de fibra óptica.

En cuanto al futuro de la empresa en el país, aún no hay claridad sobre los pasos a seguir al largo plazo. Si bien ha perdido participación en el mercado móvil, donde ocupa la segunda posición a junio de este 2024, mantiene su liderazgo en el segmento de internet fijo.

Más info en gestion.pe

ANUNCIA INICIO DE UNA OPA

GEC



Avance. La cementera peruana ya cuenta con 20% de acciones.

Yura quiere otro 20% de acciones de Bío Bío de Chile

Yura Chile SpA, subsidiaria del grupo cementero peruano Yura (Grupo Gloria), anunció el inicio de una Oferta Pública de Adquisición de Acciones (OPA) en Chile para adquirir hasta el 20.059% de Cementos Bío Bío S.A. (CBB), una compañía abierta en el mercado del vecino país del sur.

La oferta apunta a tomar un máximo de 53 millones de acciones de Cementos Bío Bío a un precio de 1,092.10 pesos chilenos por acción, sumando así una participación significativa en el capital social de la cementera chilena. Dicha OPA estará abierta durante un plazo de 30 días, hasta el 13 de diciembre próximo.

Yura Chile ha expresado su compromiso de informar oportunamente sobre los resultados de esta adquisición, la cual forma parte de sus estrategias de expansión en el mercado chileno.

Fundada en 1957, Cementos Bío Bío es una de las principales empresas cementeras chilenas que opera de manera independiente. En ese sentido, la OPA presentada por Yura forma parte de una estrategia de expansión del Grupo Gloria, que busca establecer una presencia significativa en el mercado chileno sin necesariamente adquirir el control total de la compañía.

El anuncio de la OPA fue publicado en medios de Chile, en cumplimiento de las normativas de ese país y de la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV) de Perú.

A la fecha, Yura SPA Chile posee el 19.9381% de las acciones de CBB, con un capital de 52,680,581 acciones. "La fortaleza del mercado chileno brinda la confianza y seguridad para que el Grupo Gloria, a través de sus subsidiarias, apueste por una participación activa en este contexto empresarial", añadió Yura.

EN CORTO

Destinos. Hace poco, Julio Cáceres Arce, director Comercial de la División de Cementos, Concretos y Cal del Grupo Gloria, reveló a Gestión que estaban mirando muy de cerca tener presencia en EE.UU. y adelantó que la incursión en esa plaza no demandaría necesariamente la instalación de una planta de producción, sino que apostarían por la exportación.

MARCA DE CAVIAR

Tiyapuy firma alianza con Petrossian para impulsarse en Europa

Carlos Añaños fundador de la marca, aseguró que se concentrarán en trabajar en esta primera colaboración con la firma de lujo internacional. El crecimiento para este año se da de manera acelerada.




DIFUSIÓN

Labor. Se seleccionan variedades de papa nativa orgánica para la producción de los snacks.

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe

En el 2020, el empresario peruano Carlos Añaños fundó Tiyapuy Foods, comenzando a fabricar sus primeros productos en una planta ubicada en Chorrillos de 1,200 m².

El crecimiento de la productora y comercializadora de snacks, principalmente de papas peruanas, fue acelerado a nivel nacional e internacional, por lo que vieron la necesidad de invertir US$ 15 millones para pasar a una nueva infraestructura de 10,000 m², ubicada en Lurín.

Durante la XVII Cumbre Pyme APEC 2024, **Gestión** pudo conversar con Carlos Añaños, quien resaltó que, en mayo de este año, la compañía puso en funcionamiento su nueva infraestructura, con una capacidad actual de 10,000 toneladas métricas, con miras a llegar a las 20,000 en la primera parte del 2025, apalancado por el ingreso a nuevos mercados.

"Este año ha sido clave para nuestra expansión hacia el futuro. Apenas estamos vendiendo internacionalmente, llegando a Bolivia, Colombia, Centroamérica, México, Estados Unidos e Inglaterra. Además, este mes iniciamos nuestra operación a España", indicó el empresario.

EN CORTO

Avance. Tiyapuy ha llegado a diversos países a través de diferentes distribuidoras, como la cadena Dollarcity, además de otros aliados como Amazon y Mercado Libre. Tiene presencia en aerolíneas como Latam Airlines, Delta, American Airlines, entre otras.

Con miras a expandirse en nuevos países, ingresando a cadenas retail premium, principalmente pertenecientes a la Unión Europea, Añaños comentó que han firmado una alianza comercial con Petrossian, considerado el mejor caviar del mundo, fundado en 1920.

"Me siento orgulloso de que el alimento más caro del planeta, con un valor de US$ 10,000 el kilo, tenga confianza en nuestras "joyas peruanas", como les llamamos a nuestras papas nativas. Tendremos productos donde compartiremos ambas marcas", indicó.

¿Nuevas alianzas?

Al ser consultado por si buscan continuar firmando nuevas alianzas de este tipo, el empresario aseguró que se concentrarán en trabajar en esta primera colaboración con la firma de lujo internacional. "Tenemos un producto de calidad mundial, que no tiene hormonas, antibióticos, pesticidas o preservantes, lo que nos da un potencial enorme en el futuro", indicó.

Tal como anunció la firma en una entrevista pasada, la meta comercial para este año era crecer alrededor del 40%, frente a lo registrado durante el año pasado.

"Nuestro crecimiento hacia el 2025 se mantendrá de manera acelerada. Estamos más preparados que antes, ahora contando con la mejor tecnología de producción de snacks del mundo y un equipo con más experiencia"; indicó el fundador de Tiyapuy.

Más info en gestion.pe

SERVICIOS DE LIMPIEZA

Facilita reforzará trabajos de altura para el sector industrial

La firma peruana Facilita del Grupo HNG, especializada en servicios de limpieza y saneamiento ambiental, se enfoca en brindar servicios al sector corporativo, y esperan, al cierre del año, lograr crecer en alrededor de 25% con una facturación de S/ 7 millones, mientras que al 2025 la perspectiva es mantener estas cifras.

"El trabajo de limpieza es para tener el enganche con el cliente y luego comenzamos con los servicios de saneamiento y trabajo en altura donde generan un mayor margen", resaltó Francisco Benavides, gerente general de la empresa.

EL DATO

Capital. Respecto a inversiones, Francisco Benavides precisó que tienen previsto un desembolso de entre S/ 2.5 y S/ 3 millones, el cual se orientará a la adquisición de equipos de seguridad y maniobras, así como capacitación, marketing digital e implementación de tecnología avanzada para sus operaciones.

Para el 2025, el plan se enfoca en los trabajos de altura, donde han visto mucho potencial. Y es que, si bien ofrecen este servicio de limpieza de estructuras y fachadas de edificios de gran altura o difícil acceso, como centros comerciales, edificios e incluso almacenes, consideran que su oferta también puede alcanzar al sector industrial.

"Hemos visto una gran oportunidad en plantas industriales limpiando en alturas. Actualmente manejamos una cuadrilla en trabajos de altura y para el 2025 estamos proyectando tener tres, para que represente el 30% de nuestra facturación a finales del próximo año y dependiendo de cómo nos vaya seguiremos ampliando", complementó.

En tal sentido, el ejecutivo mencionó que el próximo año será clave porque determinará hacia dónde van en el futuro, si es que hacen un giro de negocio y se convierte el trabajo en altura como su principal servicio o mantienen la distribución actual.

RESULTADOS DE PROCITRUS A NOVIEMBRE

Exportación de cítricos crece 20% con EE.UU. como mercado líder

A puertas de concluir el año, la Asociación de Productores de Cítricos del Perú (Procitrus) informó que, entre enero y lo que va de noviembre, las exportaciones peruanas de cítricos, incluyendo mandarinas, naranjas, tangelos, toronjas y limones, sumaron 293,413 toneladas. Dicha cifra representa un incremento del 20% en comparación con las 245,180 toneladas registradas en el mismo periodo del 2023.

El gerente general de Procitrus, Sergio del Castillo, atribuyó tal crecimiento a "la recuperación productiva de las plantaciones". Asimismo, resaltó que 223,099 toneladas del total exportado correspondieron a mandarinas, representando el 76% del volumen total y estableciendo un récord histórico desde el 2020.

Dicho resultado refleja un aumento del 17% en comparación con las 188,512 toneladas enviadas en el 2023.

Respecto a los mercados de cítricos, Estados Unidos fue el primer destino con 143,328 toneladas (48.85% del total), de las cuales 123,000 t fueron mandarinas, representando el 55% de este segmento. Por su parte, Europa recibió 49,009 toneladas, un incremento del 3%, aunque


GEC

Alza. Mandarinas representó el grueso de las exportaciones.

su participación cayó a 19%.

En tanto, Reino Unido importó 26,226 toneladas, 8% que en el 2023, reduciendo su participación de 12% a 9%. Por otro lado, Rusia mostró un crecimiento de 9%, manteniendo una participación de 2%. México destacó con un incremento de 120%, duplicando sus despachos. En contraste, Canadá experimentó una caída de 19% en sus compras.

OPINIÓN

PIA ZEVALLOS
Gerente general de Libélula



Adaptación a un clima cambiante en la agenda empresarial


ISTOCK

Hace varios años que el cambio climático pasó de ser una amenaza a ser una realidad. Incendios forestales, sequías e inundaciones son algunas de las emergencias climáticas que el Perú y el resto del mundo está enfrentando con mayor frecuencia. Según el Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (Ceplan, 2023), las emergencias por fenómenos climáticos y oceanográficos se han incrementado en 132% entre el 2012 y 2022. A nivel mundial, los desastres relacionados al clima aumentaron 2.5 veces entre el 2013 y 2022, según la Organización Mundial del Comercio.

A pesar de ese contexto, la mayoría de las empresas a nivel global aún no están priorizando su adaptación al cambio climático. De acuerdo al Global Corporate Sustainability Assessment (Standard & Poor's, 2023) –análisis anual de las prácticas de sostenibilidad en 13,000 empresas a nivel global– una de cada cinco compañías tiene un plan para adaptarse a los riesgos del cambio climático. Es por ello que desde el 2021 los estándares internacionales de reporte y contabilidad como el Global Reporting Initiative (GRI) y Sustainability Accounting Standards Board (SASB) exigen que las empresas conozcan y divulguen su doble materialidad climática, es decir, informen sobre las emisiones que generan en sus operaciones y cómo son afectadas por el cambio climático.

Conocer y gestionar la adaptación de los negocios también puede generar oportunidades como el desarrollo de productos y servicios. La innovación en sistemas inteligentes de riego, la construcción de edificios para regular el calor son ejemplos de nuevas oportunidades; además de la posibilidad de acceder a mercados climáticamente regulados como el de la Unión Europea. Por ejemplo, el Mecanismo de Ajuste Fronterizo del Carbono, exige una gestión climática en toda la cadena de valor de las empresas reguladas, sin importar el país en donde se encuentre el proveedor. De esa forma las compañías que no gestionan sus emisiones pueden quedar excluidas de los mercados extranjeros.

> "Es crucial que las empresas se ajusten a las nuevas condiciones de mercado, priorizando los aspectos climáticos".

El primer paso que deben tomar las empresas para gestionar su adaptación es realizar un análisis de riesgo climático y publicar esta información para sus grupos de interés (en informes financieros integrados, reportes de sostenibilidad y plataformas como CDP, anteriormente llamada Climate Disclosure Project). De esta forma las empresas pueden estar preparadas para anticipar, gestionar y reportar cómo el cambio climático les afectará al desempeño financiero; y con ello contribuir a la sostenibilidad de largo plazo del planeta, y de su negocio.

MARCA EMPIEZA SU INTERNACIONALIZACIÓN

Biancopuro de Bolivia tendrá primer local en Miraflores

Para los siguientes tres años, la expectativa es tener al menos tres locales en la capital. Se tienen negociaciones avanzadas para entrar a Punta Hermosa y exploran nuevos distritos como Barranco o San Isidro.

JOSIMAR CÓNDOR
josimar.condor@diariogestion.com.pe

La franquicia boliviana de gelato italiano, Biancopuro, retoma su proyecto de expansión internacional para comenzar con tal despliegue en Lima.

Stefano Toricini, cofundador y gerente de proyecto de Biancopuro, señaló que la marca comenzó sus operaciones en La Paz (Bolivia) en el 2016 y, tras consolidar su presencia en el país altiplánico, decidieron ingresar al Perú. Así, en los próximos días, abrirán el primer local en Miraflores.

"Tuvimos un análisis de más de un año y encontramos un público que está acostumbrado a la calidad y a una óptima atención al cliente", comentó, tras mencionar que también tienen franquicias aseguradas para incursionar próximamente en Asunción y Santiago de Chile.

Para los siguientes tres años, adelantó que la expectativa es tener al menos tres locales en la capital peruana. En ese sentido, reveló que tienen negociaciones avanzadas para entrar a Punta Hermosa y exploran nuevos distritos como Barranco o San Isidro.

"Es un proceso de expansión no tan acelerado porque cuidamos mucho los detalles y está estructurado paso a paso", anotó.

EN CORTO

Segunda fase. En línea con el desarrollo seguido en Bolivia, buscará traer más propuestas de la gastronomía italiana. Así, en una segunda fase, desplegará el concepto Biancopuro Bistro. Bajo ese formato, la empresa apuesta además por la repostería, cafetería y la diversidad de las preparaciones italianas con masa. En Perú, la perspectiva es empezar a abrir establecimientos con ese concepto en dos o tres años.

Formato e inversión

Consultado por el formato, Toricini destacó que la marca ha diseñado un concepto de 50 metros cuadrados (50 m²) con atención en mesa y una zona de producción que sigue la tendencia de las cocinas abiertas. Así, el taller de producción de helados también estará a la vista de los consumidores.

Bajo esa propuesta, la inversión total por cada local llegaría a los US$ 65,000 y los tickets proyectados oscilarían entre US$ 6 y US$ 8.

Para espacios más reducidos en centros comerciales, la franquicia también dispondrá de módulos de 10 m².

De esa manera, se enfocará principalmente en el segmento familiar, pero también irá detrás de jóvenes y nuevas familias que serán los mayores consumidores en el futuro.

En Perú, el ejecutivo observó que la competencia viene mayoritariamente de negocios independientes de gelato italiano y, en menor medida, de franquicias. Bajo ese modelo de negocio, arribó recientemente la argentina Freddo.

ALESSANDRO CURRARINO

Expansión. La firma analiza otros proyectos para Perú en el mediano plazo, indica Stefano Toricini.

Más info en  gestion.pe

RADAR EMPRESARIAL

INTERCORP IFS

Resultados con tendencia positiva

◆ Luis Felipe Castellanos, CEO de Intercorp Financial Services (IFS), comentó en conferencia a los inversionistas que en el tercer trimestre de este 2024 sus estados financieros continúan con una tendencia positiva por el buen desempeño de los negocios de banca, seguros y gestión patrimonial, así como por la diversificación de los ingresos y la resiliencia de IFS durante los primeros meses del año.

Michela Casassa, CFO de la firma, precisó que en el tercer trimestre del año se generaron S/ 390 millones de utilidades con un ROE (rendimiento sobre el patrimonio) de 15.1%, por encima de lo reportado en similar periodo del año pasado y también superando el segundo trimestre de este año. Casassa destacó además que IFS continúa escalando su propuesta digital. Así, al cierre del tercer trimestre del 2024, Interbank alcanzó 81% de clientes digitales.

POR FALABELLA

Hoy se retomaría OPA de Mallplaza

HUGO PEREZ



A la expectativa. Se espera concretar operación.

◆ El directorio de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) levantará la suspensión de la Oferta Pública de Adquisición (OPA) que Mallplaza, por medio de su filial Desarrollos Perú SpA, presentó para concretar la compra de la sociedad (Falabella Perú) que controla el 100% de las operaciones de Open Plaza Perú y el 66.6% de Mallplaza en Perú. "El directorio de la autoridad de Valores de Perú, en sesión del martes, 12 de noviembre, ha considerado aprobar las excepciones que hemos presentado, reanudándose la OPA una vez que se notifique la resolución de aceptación señalada", indicaron. La expectativa es que la OPA se retome hoy.

SOLIS MINERALS

Confirma presencia de mineralización

DIFUSIÓN



Cifras. La proyección es positiva.

◆ La minera canadiense Solis Minerals informó sobre las actividades de exploración en el proyecto Cañón, ubicado a 675 km al noreste del proyecto Ilo Este, en Moquegua. El muestreo ha confirmado la presencia de mineralización de óxido de cobre. El mes pasado, la empresa sumó este proyecto a su cartera de exploración y perforación de cobre.

En detalle, las muestras arrojaron valores altos de cobre y molibdeno, lo que indica una mineralización de estilo pórfido. De hecho, los óxidos de cobre se observaron de manera esporádica en cortes de carretera a lo largo de una zona de aproximadamente 400 metros de longitud.

AL TERCER TRIMESTRE DEL AÑO

Ventas de San Jacinto se contraen pero inversiones siguen

El capital que ha destinado la empresa azucarera del Grupo Gloria es para la adecuación de diferentes áreas de la infraestructura de fábrica, mejora del clarificador de jugo de azúcar y la compra de cámaras de seguridad.

DIFUSIÓN



Resultado. Varias razones empujaron las ventas a la baja.

A pesar de una contracción en sus ventas en el tercer trimestre, la azucarera Agroindustrias San Jacinto (Grupo Gloria) registró una utilidad bruta por encima del mismo periodo del año pasado. Así, la compañía mantiene sus planes de inversión en campo, servicios y fábricas.

De acuerdo con el documento de Análisis y Discusión de Gerencia enviado a la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), la empresa situada en Nepeña (Áncash) registró ventas de S/ 59,284,000 en el periodo julio-septiembre, a diferencia de los S/ 61,149,000 logrados en la misma temporada del 2023. La disminución de las ventas se debe principalmente a un menor precio de las bolsas de azúcar y litros de alcohol vendidos.

No obstante, reportó la continuidad de su plan de inversiones y mejoras en las áreas de campo, fábrica, servicios agrícolas y administración. Al respecto, la compañía ha invertido US$ 5,167 durante el año, destacando la adecuación de diferentes áreas de la infraestructura de fábrica, mejora del clarificador de jugo de azúcar y la compra de cámaras de seguridad.

En el área de campo, la firma efectúa la construcción de la defensa ribereña en los diferentes puntos del río Nepeña y la compra de 12 camionetas y dos volquetes (servicios agrícolas).

Más info en gestion.pe

ALTA DIRECCIÓN

JOSÉ GARRIDO-LECCA
Docente del Área de Dirección General del PAD-Escuela de Dirección



El tiempo no cura nada, lo agrava

En la gestión de una empresa familiar, el tipo de intervención oportuna depende de la magnitud del problema y de un diagnóstico claro y profesional.



ISTOCK

Hay que fomentar una comunicación abierta y transparente para identificar y resolver problemas rápidamente.

En toda empresa, como organismo compuesto por personas, es fundamental velar por su salud institucional, asegurando que se mantenga fuerte, robusta y activa. Al igual que con nuestra salud física, ignorar un problema puede llevar a complicaciones mayores con efectos duraderos. Por lo tanto, al igual que acudimos a un especialista en cuanto detectamos una dolencia, es esencial abordar los problemas empresariales de manera temprana y con seriedad. Esto garantiza un desarrollo sostenible tanto para la familia empresaria como para el negocio en sí, creando una base sólida que perdure.

Cuando enfrentamos problemas, ya sean de salud o en el ámbito familiar, es común minimizar su gravedad pensando que "no es tan serio". Sin embargo, esta actitud puede llevar a consecuencias más graves y, a veces, irreversibles.

Analogía con la salud física

Consideremos un ejemplo: ante un dolor leve en la columna vertebral, podríamos optar por ignorarlo. Sin embargo, no abordar el problema desde el inicio podría derivar en complicaciones que luego requieran tratamientos invasivos y costosos. De manera similar, en la gestión de una empresa familiar, el tipo de intervención oportuna depende de la magnitud del problema y de un diagnóstico claro y profesional. Así como consultar con un especialista adecuado puede salvar nuestra salud física, buscar ayuda especializada en gobernanza familiar es clave para mantener la armonía y viabilidad del negocio.

La familia empresaria: una metáfora perfecta

En el contexto de una empresa familiar, subestimar los conflictos o problemas de gobernanza puede escalar hasta afectar la cohesión familiar y la viabilidad del negocio. Tal como en los problemas de salud, es crucial abordar los problemas con seriedad desde el principio, buscando soluciones fundamentadas. Aquí algunos criterios para evitar minimizar la situación:

- **Evaluación objetiva:** Realizar una evaluación honesta y objetiva de la situación.
- **Consultas tempranas:** Buscar asesoramiento temprano de expertos para obtener una perspectiva profesional.
- **Prevención:** Implementar medidas preventivas y correctivas antes de que los problemas se agraven.
- **Comunicación abierta:** Fomentar una comunicación abierta y transparente para identificar y resolver problemas rápidamente.

En el caso de las empresas familiares, no se debe empezar por soluciones superficiales o temporales, ya que hay mucho en riesgo y el tiempo juega en contra. Lo que no se construye hoy, se destruye hoy.

> **"En el contexto de una empresa familiar, subestimar los conflictos o problemas de gobernanza puede escalar hasta afectar la cohesión familiar y la viabilidad del negocio".**

Conclusión

La importancia de la intervención temprana no puede subestimarse en el contexto de una empresa familiar. Minimizar un problema, ya sea en el ámbito familiar o empresarial, solo contribuye a su escalada y a una potencial pérdida de control. En la medida en que cada miembro de la familia asuma la responsabilidad compartida en la prevención de conflictos y en el mantenimiento de un entorno de trabajo saludable, se facilita un desarrollo sostenible para la empresa.

Es fundamental comprender que el tiempo, lejos de solucionar problemas, actúa en detrimento de la cohesión y de la capacidad de la empresa para adaptarse a cambios externos. Esto implica que, aunque el negocio continúe operando aparentemente sin inconvenientes, el deterioro interno va debilitando su base, afectando tanto el ámbito empresarial como los lazos familiares. La acción proactiva no solo previene crisis, sino que también fortalece la resiliencia de la empresa ante posibles desafíos futuros.

En resumen, la premisa es clara: el tiempo no cura nada, lo agrava. Abordar los problemas con seriedad desde el inicio y contar con el apoyo adecuado es la clave para evitar que se conviertan en crisis mayores. La voluntad de cada miembro de la familia de involucrarse activamente en este proceso preventivo no solo garantiza la salud de la empresa, sino también la estabilidad y armonía de la familia.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.





ECONOMÍA

PERFIL DE CUMPLIMIENTO TENDRÁ AJUSTES

Un 20% de contribuyentes aún está desaprobado en "Infocorp" de Sunat

En entrevista con Gestión, el jefe de la Sunat, Víctor Mejía, también comentó que vienen implementando inteligencia de datos y convenios internacionales para detectar "nichos" donde hay potenciales contribuyentes que hoy no tributan.



GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

Hace unos meses, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) presentó un perfil de cumplimiento, una suerte de "Infocorp" de la administración tributaria, con el cual se otorga una calificación a los contribuyentes sobre sus obligaciones tributarias y aduaneras. Si bien a fines de junio se estimaba que un 37% de las empresas estaban en los niveles A y B, que representan un nivel alto de cumplimiento, esto habría cambiado en los últimos meses.

En conversación con **Gestión** durante la XVII Cumbre Pyme APEC 2024, el nuevo jefe de la Sunat, Víctor Mejía, recordó que este perfil de cumplimiento está en marcha blanca, pero, ya hay cifras que se pueden compartir. "Ahora, el 45% de los contribuyentes están calificados entre A y B", señaló. Además, poco más de un tercio está en el nivel C; la cifra estaría por debajo del 43% que estaba en esta calificación a mitad del año.

"Quiero aclarar que el nivel C no es un nivel desaprobado o de incumplimiento. Es el nivel estándar, donde está el contribuyente que cumple regularmente con sus obligaciones. Esa persona no va a ver alterada su tributación, no va a tener ningún perjuicio o tener más obligaciones o más exigencias", afirmó.

En promedio, explicó Mejía, más del 80% de los contribuyentes están entre los niveles A, B y C, por lo que "no debería haber mucho motivo de preocupación". Sin embargo, tomando en cuenta esos datos, todavía hay un 20% de los contribuyentes que aún están desaprobados ("jalados") en su calificación y es donde recae el reto para que mejoren durante este periodo de prueba.

El funcionario de la Sunat añadió que definitivamente se harán ajustes, pero aún se están evaluando cuáles serán de cara a incrementar el perfil de cumplimiento, cuyo objetivo es identificar al contribuyente para tratarlo conforme a su comportamiento, facilitar al que cumple y controlar mejor al que incumple.

Nuevas acciones

Recientemente, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) indicó a **Gestión** que se darán nuevos pasos para aumentar la recaudación tributaria, en medio de los cuestionamientos por el posible incumplimiento de las reglas fiscales. Ante esto, Mejía confirmó que han identificado "nichos" en los que no se está cumpliendo con la tributación para comenzar con las acciones respectivas.

Mejía precisó que se ha intensificado el uso de inteligencia de datos y tecnología para identificar y regular sectores que no han cumplido con sus obligaciones, con el fin de ampliar la base tributaria y reducir el déficit fiscal.

"Con labor de inteligencia, ciencia de datos, Inteligencia Artificial, estamos identificando esos 'nichos' para poder lograr que la gente tribute lo que corresponde. No queremos que permanezca la visión de que estamos haciendo tributar a los mismos y que aumentamos la presión en los mismos. El control va a seguir, obviamente, pero la idea es enfocarnos en lo nuevo", dijo tras su presentación en la Cumbre APEC Pyme.

Estos "nichos" que no están pagando impuestos incluyen grandes patrimonios que están en el extranjero, sobre los cuales se cuenta con más información gracias a convenios internacionales, así como sectores de la economía interna que operan fuera del radar fiscal.

Estas medidas, que en las próximas semanas se seguirían incrementando, también están relacionadas al control de las economías ilegales.

"Los tributos que debían pagarse en el país de los grandes patrimonios no se estaban pagando por ausencia de información. Ahora ya contamos con esta información, podemos adoptar medidas para que eso ocurra", señaló.

Dentro de las nuevas acciones que tienen planeadas también se tiene en cuenta la facilitación y modernización de la tributación de las pequeñas y medianas empresas (pymes).

Adicional a la implementación de los comprobantes de pago electrónico y los libros, Mejía afirmó que la Sunat se está preparando tecnológicamente para aplicar nuevas herramientas para facilitar el cumplimiento del pago de impuestos de estos negocios. "Ya no van a tener que destinar recursos a elaborar libros donde muchas veces se generaban diferencias y costos. Pronto anunciaremos las plataformas tecnológicas que van a permitir que los libros y registros, registros de compras y registros de ventas, se planteen a raíz de propuestas de la Administración Tributaria. Además, eso también nos permitirá hacer una propuesta de declaraciones juradas, de tal manera que, en algún momento, podamos hacer que ese cumplimiento sea casi automático", sostuvo a este medio.



HUGO PÉREZ

Objetivo. El titular de la Sunat, Víctor Mejía, ratificó que se mantiene la expectativa de una recaudación de S/ 155,333 millones para este año.

COBRO DEL IGV

Hay 39 plataformas inscritas para "Tasa Netflix"

El jefe de la Sunat, Víctor Mejía, confirmó que alrededor del 80% del mercado de plataformas ya vienen inscribiéndose para la implementación de la denominada "Tasa Netflix", el Impuesto General a las Ventas (IGV) dirigido a plataformas digitales que operan en el país.

"Se va a implementar desde el 1 de diciembre y actualmente tenemos 39 plataformas que iniciaron su procedimiento de inscripción, de las cuales 15 ya están inscritas y 24 en proceso", comentó a Gestión.

Hasta la fecha, precisó el jefe de la Sunat, entre las plataformas más importantes que ya realizaron su inscripción están Apple, Disney, Meta, TikTok y Netflix. Aunque se esperaba que en total se tengan unas 470 empresas inscritas (que funcionan ya en Perú o que buscan entrar al mercado), Mejía mencionó que la meta se lograría a medida que se vayan incorporando a lo largo del tiempo.

Más info en gestion.pe

SOBRE TODO POR SU NUEVA POSICIÓN CON EL PUERTO DE CHANCAY

Embajador en EE.UU. confía que Trump tendrá a Perú en su agenda

"El TLC se sostiene por sí solo. Cualquier cambio en el acuerdo comercial implica un acuerdo de voluntades. Un país no puede unilateralmente cambiar las condiciones", subrayó el embajador Ferrero.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

HUGO PEREZ



Expectativa. "Una cosa es la campaña y otra el ejercicio de Gobierno", dijo Ferrero sobre próximo Gobierno de Donald Trump.

Al igual que ocurrió en las ediciones del 2008 y 2016, Perú es anfitrión del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) en un año electoral para los Estados Unidos. La elección de Donald Trump como nuevo mandatario de ese país ha despertado ciertas dudas por sus propuestas proteccionistas en comercio exterior. Sin embargo, para Alfredo Ferrero, embajador de Perú en Estados Unidos, esa intención es una gran oportunidad para nuestro país.

Ferrero, además, ve con buenos ojos que el todavía presidente Joe Biden se dé el tiempo de visitar el país por el APEC a poco de dejar el cargo. Considera también que el Tratado de Libre Comercio (TLC) que nos vincula desde el 2009 se sostendrá por sí mismo, a pesar del cambio de Gobierno.

Otra mirada

El embajador peruano recalcó que, más allá de quién gobierne Estados Unidos, la institución que dirige y que representa al Perú allá debe mantener buenas relaciones con ambos partidos políticos. En ese sentido, comentó, se ha reunido ya con varios representantes del Partido Republicano.

"De cierta forma me da tranquilidad saber que hay varios latinos cercanos en su equipo de Gobierno del presidente electo Trump. Eso puede indicar que habrá una mayor cercanía con América Latina", manifestó.

En ese sentido, aseguró también que, la apertura del puerto del Chancay es un factor clave para que el nuevo Gobierno sea más cercano con el Perú concretamente. Especialmente por el mensaje detrás de dicha inversión: China busca tener más presencia en la región.

"Estamos pasando un buen momento. Nos están ubicando como el centro geopolítico de América Latina. Eso, entonces, me parece un buen punto de partida para que Perú sea considerado como una parte importante o, al menos, este presente en la agenda americana", afirmó.

En campaña, despertó la atención de que Donald Trump planteara como una política de comercio exterior elevar los aranceles a las importaciones. Consultado por el impacto que ello podría tener en la relación bilateral con Perú, Ferrero resaltó que, lejos de ver una "amenaza", ve espacios para alcanzar nuevos acuerdos favorables a ambas naciones.

"Una cosa es la campaña y otra el ejercicio de Gobierno. Hay que ser pacientes respecto a lo que el presidente electo Trump puede ejecutar respecto a esa propuesta. Puede ser también un arma de negociación para obtener algo", explicó.

El representante de nuestro país en Estados Unidos también aseguró que buscará reunirse directamente con Donald Trump una vez esté instalado en la Casa Blanca. Vale recordar que Ferrero asumió el cargo de embajador en febrero de este año. Al mes siguiente logró reunirse con el presidente Joe Biden.

"Lo que vamos a hacer ahora es enfatizar en las relaciones con el partido de Gobierno, sin descuidar las relaciones con el sector privado que son finalmente los que hacen la inversión en nuestro país", agregó.

Presencia en APEC

Como parte de esta visión optimista, el embajador también resaltó que los beneficios que ha dado el TLC entre ambos países son vastos. En este 2024 se cumplen 15 años desde que el TLC entre el Perú y Estados Unidos entró en vigencia. No vería, en ese sentido, una razón para afectar su contenido.

"Es una relación virtuosa y complementaria. En mi opinión, el TLC se sostiene por sí solo. Cualquier cambio en el acuerdo comercial implica un acuerdo de voluntades. Un país no puede unilateralmente cambiar las condiciones. La política general de Trump sobre los aranceles no la conocemos aún", indicó Ferrero.

El diplomático sostuvo también que hay que resaltar que el presidente saliente, Joe Biden, asista al Perú para participar del APEC. A su consideración, es una gran señal respecto al compromiso que como Estado busca tener Estados Unidos con el Perú.

OTROSÍDIGO

Más de 140 empresas visitarán Perú

Por APEC. Ferrero también destacó la presencia empresarial de Estados Unidos en el APEC. Según dijo, son 143 las compañías de este país que estarán presentes en el foro realizado esta vez en Perú.

Recordó, a partir de ese dato, que a finales de agosto, una delegación de 11 empresas estadounidenses visitaron el país junto a él para conocer más acerca de las oportunidades de inversión en Perú.

Más info en gestion.pe

Y TAMBIÉN LA LIBERACIÓN DE TERRENOS

DIFUSIÓN

Proyecto. Inversión es de US$ 3,396 millones.

Siguiente paso para Anillo Vial son los estudios definitivos

El Gobierno peruano firmó el contrato de concesión para el proyecto del Anillo Vial Periférico (AVP), bajo una iniciativa privada cofinanciada con una inversión US$ 3,396 millones para el financiamiento, diseño, construcción, operación y mantenimiento por un plazo de 30 años.

La pregunta ahora es: ¿qué viene tras dicha firma? Cuando se declaró de interés el proyecto, se estableció un cronograma tentativo que vale la pena poner bajo el radar.

El AVP iniciará en el óvalo de las 200 millas en la Provincia Constitucional del Callao y llegará a la intersección de Av. Del Aire con la Av. Rosa Toro, en San Luis. Estará dividido en tres tramos: el tramo 1, con una longitud de 8.7 km, desde el Óvalo 200 millas hasta la Panamericana Norte a la altura de la Ovalo del Naranjal; el tramo 2, con una longitud de 15.1 km, desde la Panamericana Norte hasta la Av. Ramiro Prialé; y el tramo 3, con una longitud de 11.0 km, desde la Av. Ramiro Prialé hasta la Av. Circunvalación.

Ahora, una vez firmado el contrato, se iniciará ya con la elaboración de los Estudios Definitivos de Ingeniería (EDI), de la mano con la liberación de predios e interferencias. El EDI del tramo 1 culminará tras cuatro trimestres, mientras que el del tramo 3 estará listo hacia el sexto trimestre de la vida del proyecto. En el caso del tramo 2, el EDI se prevé culminar hacia el tercer año del AVP.

El impacto económico previsto será una reducción de 13% de la brecha de infraestructura de transporte en Perú; generará 70,000 empleos en fase de construcción; otros 20,000 empleos anuales en la fase de operación del proyecto; una inversión promedio de US$ 300 millones anuales por 9 años, desde el 2025; además incrementará la actividad económica y mejorará la competitividad, entre otros.

EN CORTO

Impacto social. Beneficiará a 4.5 millones de personas. El AVP interconectará con la Línea 1 y 2 del Metro de Lima, la ramal de la Línea 4 del Metro, el Metropolitano y el futuro teleférico de San Juan de Lurigancho - Independencia.

A EMPRESAS, SEGÚN INICIATIVA DEL CONGRESO

Otorgarían beneficios tributarios por contratar a trabajadores de 60 años a más

El dictamen ahora deberá ser debatido y votado en una próxima sesión del pleno del Legislativo. De ser aprobado, pasaría a manos del Ejecutivo para su promulgación u observación.

JOSE CARLOS REYES
jose.reyes@diariogestion.com.pe

La Comisión de Trabajo del Congreso de la República aprobó un dictamen que otorga beneficios tributarios a las empresas que contraten a trabajadores con 60 años o más.

El dictamen, elaborado en base a los proyectos de ley N° 8295/2023-CR y N° 8490/2024-CR, establece que "los empleadores generadores de rentas de tercera categoría que emplean a personas adultas mayores tienen una deducción adicional en el pago del Impuesto a la Renta (IR) sobre las remuneraciones que se paguen a esas personas", señala la propuesta legislativa aprobada en la Comisión de Trabajo.

Agrega que el porcentaje de deducción adicional será fijado por el Ministerio de Economía y Finanzas, vía un decreto supremo.

El dictamen ahora deberá ser debatido y votado en una próxima sesión del pleno del Congreso. De ser aprobado, pasaría a manos del Poder Ejecutivo para su promulgación u observación.

Al respecto, Katarzyna Dunin Borkowski, directora de consultoría tributaria y aduanera en PwC, refirió que la propuesta busca dar un impulso similar al que existe para la contratación de personas con discapacidad. En esos casos, la deducción adicional varía entre el 50% al 80% del gasto en las remuneraciones.

Si la propuesta legislativa se convierte en ley, tendría que promulgarse antes del 31 de diciembre para que entre en vigencia desde el 2025; pero si la ley se publica en el próximo año, entonces empezaría a aplicarse recién a partir del 2026, agregó Dunin Borkowski.

Por su parte Brian Ávalos, abogado laboralista del estudio Payet, sostuvo que la medida se justifica, debido a que la población de adultos mayores tiene más dificultades para acceder a un empleo. "Una medida para promover su contratación es dando incentivos tributarios a las empresas", subrayó.

No obstante, la abogada duda de que la medida tenga gran acogida, ya que podría darse dificultades para encontrar trabajadores calificados a contratar. No obstante, Ávalos se muestra más optimista sobre el acogimiento de la nueva propuesta, ya que la edad de cese es a los 70 años, y a partir de ese momento se puede desvincular a un trabajador sin incurrir en un despido injustificado.

EN CORTO

Otros datos. **El dictamen aprobado en la Comisión de Trabajo también dispone de más medidas para promover la contratación de adultos mayores. Así, establece que el Ministerio de Trabajo, los gobiernos regionales y municipalidades incorporarán a la persona adulta mayor en sus programas de formación laboral y actualización, así como en sus programas de colocación y de empleo.**

ISTOCK



Emprendedor. También se busca promover el emprendimiento de los adultos mayores.

Más info en gestion.pe

CUENTAN CON, AL MENOS, CUATRO MERCADOS POTENCIALES

Trece productos de exportación pueden aprovechar más el APEC

En el 2023, los envíos peruanos a las economías del APEC superaron los US$44,000 millones, pero el potencial pendiente por aprovechar es mayor. Un proyecto de la UP identifica mercados donde algunos productos peruanos tienen una importante garantía de éxito.



RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

A casi US$78,000 millones ascendió el intercambio comercial de Perú con las otras 20 economías miembros del Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC) durante el 2023. En mayor medida, el Perú se vio beneficiado con este grupo por sus exportaciones, que ascendieron a los US$44,187 millones.

Sin embargo, luego de que los envíos anotaran crecimientos en más de 3% en los últimos dos años, quedan todavía espacios importantes por explotar para los productos peruanos.

Un proyecto realizado por la Universidad del Pacífico (UP), compartido en exclusiva con **Gestión**, identificó una serie de productos peruanos que ya se exportan, en la actualidad, pero no llegan a economías del APEC, pese a que lo demandan significativamente. El ejercicio identifica los mercados donde los envíos tienen mayor garantía de éxito.

En la metodología se empleó un indicador para evaluar la competitividad de los productos que se envían y otro para medir la fortaleza de las importaciones de cada economía miembro del APEC, entre los años 2019 y 2023.

Los resultados de este estudio revelaron que hay 13 productos peruanos que tienen importantes oportunidades comerciales en, al menos, cuatro nuevos mercados dentro del APEC. En este grupo aparecen, por ejemplo, las truchas y congelados, apuntando hacia Tailandia, Japón, Rusia y Vietnam. Otro es el cloro, con Brunéi, Papúa Nueva Guinea, Nueva Zelanda y Filipinas; y también está el jengibre (kión), con Brunéi, Japón, Malasia y Nueva Zelanda.

El estudio de la UP también halló cuatro productos con altas oportunidades comerciales en, al menos, cinco países. Aquí figura el monóxido de plomo, proyectando a Australia, Canadá, Chile, Malasia e Indonesia. Sin embargo, el caso más destacado es el del fosfato dicálcico con oportunidades en siete mercado que son parte del APEC: Australia, Brunéi, Chile, Malasia, Indonesia, Nueva Zelanda y Filipinas.

"Son cientos de oportunidades que hemos encontrado. Lo primero que se tiene que saber es que necesitamos políticas comerciales con soporte científico. Acá, básicamente, estamos diciendo 'este producto puede ir a este mercado'. Este es el cruce de lo que el Perú tiene y el mercado internacional demanda", comentó Óscar Malca, investigador de la UP.


BLOOMBERG

Productos. El proyecto de la UP identificó que el jengibre (kión) cuenta con una gran oportunidad de ubicarse en Brunéi y Japón.

Siguientes pasos

Malca detalló que los productos mencionados ya se exportan, por lo que la evaluación debe hacerse sobre la capacidad de compra que tiene cada economía. Con ello, se podrá descifrar si el foco comercial podría mejorarse a un destino donde, por el mismo volumen de envío, por ejemplo, se termina percibiendo más.

Puntualmente sobre los nuevos destinos, el investigador señaló que hay un aspecto cultural a considerar y del cual debe sacarse provecho. "En APEC, junto a Perú, hay 21 economías. Salvo México y Chile, las otras son bastante diferentes. Es decir, hay un acuerdo político de cooperación, pero la distancia cultural, de idioma, es amplia, con los filipinos, entre otros", indicó.

Aquí es donde toma relevancia la capacidad gerencial de las empresas para concretar el aprovechamiento de este escenario. Sin embargo, Malca comentó que, justamente, por aquí pasa el principal problema de que no se dinamicen las exportaciones peruanas.

"No necesitamos un tramitador de aduanas, sino entender las negociaciones con Indonesia o Nueva Zelanda. Hacen falta global managers", puntualizó Malca.

OTROSÍDIGO

Metodología del estudio de la UP

Proyecto. Fue encabezado por Óscar Malca, vicedecano de su carrera de Negocios Internacionales, junto a los alumnos Jhonatan Yactayo, Ariana Castillo, Hanna Wong, Lalie Huamani, Jesús Yupanqui y Tadeo Prentice. La metodología incluyó un indicador para evaluar la competitividad de los productos que se envían y otro para medir la fortaleza de las importaciones de cada economía del APEC.

Más info en gestion.pe

SOBRE TRANSPORTE

Memorándum entre Perú y China

Perú y China firmaron dos memorándum de entendimiento. Tal como ya lo había adelantado **Gestión**, uno de ellos es sobre transportes y se busca un marco de cooperación en áreas estratégicas del sector como la infraestructura vial, la seguridad marítima y la digitalización del transporte entre otros aspectos.

El otro memorándum es sobre cooperación en el ámbito del corredor del transporte marítimo verde. Básicamente, persigue la implementación de estrategias de descarbonización y sostenibilidad en el sector marítimo, apoyando la transición hacia una navegación verde y reducción de emisiones de carbono.

"Con la suscripción de los dos memorándum de entendimiento vamos a poder desarrollar un corredor verde de navegabilidad con la visión de reducir la emisión de gases de efecto invernadero y mejorar la eficiencia energética de los barcos y puertos. Con el otro, trabajaremos con cooperación en transporte, con áreas como infraestructura de transporte terrestre, ferroviario, marítimo, así como los sistemas portuarios y la digitalización del sistema de transporte", subrayó el titular del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), Raúl Pérez Reyes.


MTC

Firma. Se realizó entre los ministros de Transporte de Perú y China.

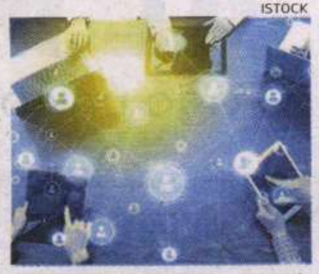
VISITAS EN EL MARCO DE APEC

Malasia y Vietnam alcanzan acuerdos con nuestro país

La presidenta de la República, Dina Boluarte, se reunió con el primer ministro de Malasia, Dato' Seri Anwar Ibrahim, con el fin de fortalecer las relaciones entre ambos países, siendo esta la primera vez que un primer ministro malasio visita el Perú y Latinoamérica. Esto en el marco del desarrollo del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

Entre los acuerdos alcanzados, destaca la firma de diversos memorandos de entendimiento en los campos de certificación Halal, agricultura, gastronomía y turismo. Asimismo, se acordó continuar con la cooperación en el ámbito Sur-Sur, particularmente en biodiversidad, energías renovables y cambio climático, áreas en las que ambos países tienen un interés compartido, entre otros temas.

La presidenta también recibió al jefe del Estado vietnamita, Luong Cuong, en una visita oficial. Uno de los temas centrales fue la necesidad de cerrar las brechas digitales y fomentar la transformación digital en el país. Ambos líderes acordaron promover el intercambio de conocimientos y facilitar la participación de empresas vietnamitas en sectores estratégicos como infraestructura digital, ciudades inteligentes, ciberseguridad, salud digital, educación digital y finanzas digitales.


ISTOCK

APEC. El tema digital fue central.





BAJO LA LUPA

CARLOS E. PAREDES
Socio de Intelfin y docente de la Universidad Continental



El Perú y el APEC 2024

En contraposición a las dos ocasiones anteriores en las que nuestro país fue anfitrión, nuestro récord reciente de crecimiento es francamente decepcionante.



La reunión del APEC es una gran oportunidad para el Perú. Hemos invitado a nuestros principales socios comerciales, y contaremos con los líderes de las economías muy relevantes para nosotros.

1 Tras algunos años, esta semana el Perú vuelve a ser el anfitrión de la reunión anual del APEC. Es la tercera vez que somos los anfitriones de este importante foro, al cual pertenecemos desde 1998. El APEC agrupa a veintiún economías, a las que se dirigen más de dos tercios de nuestras exportaciones y de donde proviene más de un tercio de la inversión extranjera afincada en el Perú. La primera vez que se realizó la reunión en Perú fue el 2008, en el contexto de la crisis financiera internacional.

2 Sin embargo, en aquel entonces, la economía peruana se encontraba muy sólida: en los cinco años precedentes a esa reunión, habíamos crecido a un promedio de 7.3% por año. En el 2007, firmamos el TLC con Estados Unidos y estábamos trabajando para concretar un TLC con China (el cual se formalizó en el 2009). El desempeño de la economía y las expectativas económicas eran tan positivas que el entonces presidente Alan García, se atrevió a afirmar que "con serenidad y prudencia, el Perú será un país refugio para el capital productivo del mundo". (Una declaración que, aunque bordeaba en el surrealismo mágico, mostraba el optimismo contagioso de esos años.)

3 La segunda reunión del APEC en el Perú tuvo lugar en el 2016. Ya había pasado el superciclo de los commodities, la economía se había desacelerado, pero todavía crecíamos a un ritmo por encima del de la economía mundial: 4.2% anual en promedio en el 2011-2016. PPK acababa de ser elegido presidente y se esperaba que su Gobierno, seguramente tecnócrata y promercado, fomentase la inversión y trajese más prosperidad. Pero "sorpresas te da la vida" y, en vez de prosperidad, entramos en una fase de franca degradación institucional y económica: en cinco años tuvimos cinco presidentes de la república –uno de ellos cerró el Congreso–, explotó Lava Jato en Brasil y sus repercusiones las estamos sufriendo hasta hoy en el Perú, vino el covid-19 y la pandemia desnudó las carencias de nuestro Estado –fuimos el país con más muertos por millón de habitantes. Una tragedia.

> **"La preocupante desaceleración de la economía peruana refleja, sobre todo, problemas internos".**

4 Hoy, que recibimos nuevamente a nuestros ilustres invitados del APEC, lo hacemos en un contexto de precios de nuestras exportaciones mejor que en el de las dos ocasiones anteriores y en que muchos de nuestros indicadores macroeconómicos superan a los de la mayoría de nuestros pares del Asia-Pacífico. En efecto, comparado con este grupo de economías, nuestro ratio de deuda pública a PBI y tasa de inflación se encuentran entre los más bajos, mientras que nuestro nivel de reservas internacionales (en relación al valor de las importaciones) es de los más altos. Sin embargo, en contraposición a las dos ocasiones anteriores, nuestro récord reciente de crecimiento es francamente decepcionante: el año pasado decrecimos y el promedio anual de los últimos cinco años fue de 1.4%, cuando la economía mundial creció en 2.4% por año.

5 La preocupante desaceleración de la economía peruana refleja, sobre todo, problemas internos: el debilitamiento de instituciones de todo tipo debido a intereses clientelistas, un Estado disfuncional que no provee los servicios públicos que la población requiere, una clase política fragmentada con un bajísimo nivel de aprobación y sin liderazgo. Nuestra fragilidad institucional se ve reflejada en la mayor incertidumbre reinante en el país y en la caída de la inversión privada, lo cual ha frenado el crecimiento y la reducción de la pobreza. Desgraciadamente, hasta el momento no se avizoran vientos de cambio, el Gobierno y la clase política parecen haber perdido el rumbo.

6 La reunión del APEC es una gran oportunidad para el Perú. Hemos invitado a nuestros principales socios comerciales, y contaremos con los líderes de las economías muy relevantes para nosotros: Xi Jinping (China), Joe Biden (EEUU), Yoon Suk-yeol (Corea del Sur), Lawrence Wong (Singapur), Gabriel Boric (Chile), entre otros. El PBI del Perú representa tan solo el 0.39% del de los países del APEC. Es decir, las economías que nos visitan tienen un tamaño conjunto equivalente a 250 veces el de la economía peruana. No cabe duda que podrían generarse importantes oportunidades de comercio e inversión necesarias para recuperar el crecimiento alto y sostenido.

7 En el Perú parece haber conciencia y consenso respecto a esto último. De hecho, el que un Gobierno con tantas carencias como el actual haya fomentado que la reunión se realice en nuestro país muestra la disposición y la necesidad de los peruanos de atraer inversiones. Sin embargo, para materializar las oportunidades será necesario alinear a nuestro Estado disfuncional con el objetivo de invertir para crecer de manera inclusiva.

8 El lema del APEC 2024 es "Empoderar, Incluir, Crecer". Para lograrlo en el Perú, debemos trabajar en reformar y fortalecer nuestras instituciones, sobre todo las políticas. La atracción de la inversión y el relanzamiento del crecimiento alto y sostenido solo se materializarán en un contexto de estabilidad económica y social, con instituciones políticas que respalden el esfuerzo requerido para progresar.





FINANZAS

ENTREVISTA

Sebastián Romero

Gerente Corporativo de Itaú

Con compañías en Latinoamérica y Europa, el banco busca acompañar a través de financiación estructurada, obtención de capital de trabajo e incorporación de socios estratégicos.

Bancos de inversión se alistan a financiar proyectos conexos al puerto de Chancay

DIFUSIÓN



Financiamiento. "Estamos muy activos en la sindicación de crédito internacional", dijo Romero.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

El despliegue del puerto de Chancay va a reforzar al Perú dentro de un ecosistema de comercio exterior e irá de la mano de mayor inversión, no solo en el propio proyecto sino en diversas actividades alrededor de este, enfatizó el gerente corporativo de Itaú, Sebastián Romero, en conversación exclusiva con **Gestión**.

Además, comentó sobre la participación de los bancos de inversión en el desarrollo del puerto, los sectores con mejores perspectivas de inversión y el desempeño de la firma al tercer trimestre.

Hoy se inaugura el puerto de Chancay que representa una inversión de US$ 3,600 millones, ¿Qué impacto financiero tendrá en el país?
Será grande. Además de agilizar los tiempos para movilizar mercadería, habrá un efecto desde un punto de vista inmobiliario, logístico, incluso de bodegas. Traerá más financiamiento, más inversiones, más mano de obra y formalidad. Si hacemos un balance entre lo que se va a invertir y el efecto que tendrá sobre la producción y productividad, el resultado es positivo.

Europa

¿El banco está participando de alguna manera en este ecosistema?
Claro, estamos monitoreando el proyecto y lo que significa la inversión colateral. Estamos buscando a través de distintas relaciones con compañías en Latinoamérica y Europa cómo acompañar a las firmas en operaciones de financiación estructurada, obtención de capital de trabajo o búsqueda de socios estratégicos. El banco tiene mucho que aportar.

¿Hay conversaciones en marcha con este propósito?
Sí, se están revisando permanentemente potenciales transacciones; estamos muy activos en este proyecto, en el puerto de Chancay y en la actividad aledaña. En lo que es bodegas, logística y tecnología estamos trabajando fuerte.

¿Otros bancos de inversión están haciendo lo mismo?
Claro. Espero que lo estén haciendo, buscando las mejores estructuras y capacidades para tener un impacto positivo en la infraestructura del país. Más que competir es una colaboración.

Estrategia

¿Cómo califica el desempeño de Itaú en el 2024?
Hemos sostenido un año sano, con un portafolio que crece de manera diversificada en los sectores que definimos como estratégicos. Me refiero a minería, industria, energía, pesca, infraestructura, comercio y consumo.

EN CORTO

Expansión. El banco Itaú, el mayor de Brasil, registró un crecimiento en el portafolio de créditos de 10% en Latinoamérica en el tercer trimestre del 2024 comparado con el mismo periodo del año pasado. En el año, se expande a ritmo de 15%, señala Romero.

También estamos muy activos en la sindicación de crédito internacional, cerramos unas tres operaciones en los últimos cuatro meses.

¿Cuál es el objetivo del banco en Perú?
Estamos contentos con la dinámica de negocio de Itaú en Perú. Nuestro mandato es acompañar en sus transacciones financieras a los clientes peruanos que planean salir del país (expandirse), a las empresas internacionales que quieren ampliar su presencia en Perú y a las firmas nuevas que buscan ingresar a esta economía. Todo ello apalancándonos de la plataforma del banco en toda la región.

Banca de inversión

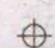
¿Cómo avanza el negocio de investment banking?
Vemos que se viene recuperando al igual que las fusiones y adquisiciones (M&A). Antes de la pandemia, en promedio había alrededor de 1,500 transacciones en la región al año. El 50% se concentraba en Brasil, un 15% en México y la diferencia, dependiendo del año, se la llevaba Chile, Perú, Colombia y algo Argentina.

¿Y en los últimos dos años?
En el 2023 tocamos fondo, llegamos a 700 transacciones. Pero hoy vamos recuperando la actividad, creciendo a ritmo de 50% respecto del piso.

¿Hay riesgos en este camino?
Definitivamente. Hay incertidumbre, riesgo geopolítico, problemas estructurales en cada país tras las crisis sanitaria y tenemos una tasa de interés que sigue siendo elevada en términos relativos. Todos estos factores influyen en la recuperación de las grandes transacciones entre empresas.

En el mercado de M&A, ¿hay nuevas operaciones?
Tenemos nueve mandatos en ejecución en Perú y dos de ellos son cross boarder, es decir, juntan dos geografías. Hay interés en ambos sentidos, jugadores locales que quieren salir e internacionales que buscan penetrar en el país. Por ejemplo, no hay actor europeo que deje fuera de su radar al Perú.

Más info en gestion.pe



BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Miércoles, 13 de noviembre del 2024

		COTIZACIÓN Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▼ Banco Continental	C1	1.440	1.440	1.420	1.42	-1.39	0.21	0.80	149580	39.0	99.08	3341.45	7.40	7.56	1.04	458.61	-1.39	-0.70	5.19	5.34
▼ Banco de Credito	C1	3.790	3.800	3.770	3.77	-0.53	0.06	0.23	16228	52.0	91.71	12938.85	8.20	10.66	2.15	1340.29	-2.08	-2.58	12.20	47.57
DIVERSAS																				
▼ Ferreycorp	C1	2.980	2.980	2.960	2.97	-0.34	0.39	1.44	130042	51.0	100.00	743.34	5.74	6.49	1.02	143.29	-1.00	-1.00	3.13	27.41
■ Aenza (Antes GYM)	C1	0.510	0.510	0.510	0.51	0.00	0.02	0.09	46051	5.0	42.86	161.50	-	12.93	0.51	-3.98	-	-1.92	-	-10.53
■ Inv. Portuarias Chancay	AC1	3.650	3.650	3.650	3.65	0.00	0.14	0.54	39496	80.0	40.55	-	-	-	-	-	-0.54	15.14	32.73	-
▼ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.338	0.340	0.331	0.33	-2.07	0.44	1.65	1322399	137.0	54.38	-	-	-	-	-	-3.78	5.08	8.52	-
■ BBVA Sociedad Titulizadora	-	5.000	5.000	5.000	5.00	0.00	0.01	0.03	1615	10.0	22.58	-	4.40	-	-	0.07	-	-	-1.77	-18.96
AGRARIAS																				
▼ Casa Grande	C1	11.250	11.150	11.100	11.11	-1.24	0.29	1.07	25858	44.0	91.71	247.58	13.25	9.59	0.95	30.85	-0.80	-3.73	-0.16	39.56
INDUSTRIALES COMUNES																				
■ Backus y Johnston	AC1	200.000	200.000	200.000	200.00	0.00	0.04	0.16	213	2.0	11.06	7318.95	0.75	13.55	3.45	540.38	-	1.01	-	6.08
▼ Unacem Corp	C1	1.600	1.580	1.570	1.58	-1.25	0.15	0.54	92409	22.0	93.09	744.02	1.27	7.74	0.49	101.49	-	0.64	3.27	5.22
▲ Cementos Pacasmayo	C1	4.850	4.900	4.850	4.90	1.03	0.15	0.57	31150	36.0	87.56	550.01	-	12.43	1.64	49.87	3.59	3.16	11.36	29.63
▲ Siderúrgica del Perú	C1	1.750	1.800	1.750	1.79	2.29	0.28	1.05	158626	66.0	68.66	331.48	-	6.89	1.07	49.13	14.74	30.66	23.45	62.73
MINERAS COMUNES																				
▲ Nexa Resources Ata cocha	BC1	0.053	0.057	0.057	0.06	7.55	0.05	0.18	854775	44.0	10.60	18.22	-	1.93	-0.55	7.23	42.50	58.33	21.28	32.56
▼ Minera El Brocal	C1	11.300	11.220	11.220	11.22	-0.71	0.01	0.04	868	1.0	35.48	477.58	2.92	11.28	1.15	42.75	-0.71	-0.71	5.85	71.40
▲ Volcan	BC1	0.229	0.230	0.228	0.23	0.44	0.51	1.88	2204276	58.0	99.08	236.08	-	-	0.70	44.11	-3.36	4.55	19.79	-26.28
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▲ Luz del Sur	C1	15.260	15.270	15.270	15.27	0.07	0.01	0.03	588	6.0	54.84	1967.13	4.81	11.01	1.85	184.86	-2.12	-1.86	-3.42	0.81
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▼ Backus y Johnston	I1	21.400	21.200	21.000	21.20	-0.93	0.40	1.49	19061	15.0	82.49	7318.95	0.71	14.37	3.66	540.38	2.61	1.19	2.12	-3.00
▲ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.040	1.060	1.050	1.06	1.92	0.08	0.29	72623	12.0	82.95	441.76	1.22	8.83	0.39	47.23	1.92	1.92	2.91	13.10
■ (El Comercio) Vigenta Invers.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	5.99	-	-	-	0.21	-18.96	-	-	-	-22.73
MINERAS DE INVERSION																				
▲ Minsur	I1	4.810	4.830	4.810	4.82	0.21	0.08	0.29	16252	13.0	91.71	3676.22	6.44	20.66	1.99	309.30	2.55	4.78	3.66	29.08
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▼ Apple	Com	232.870	225.000	224.600	225.00	-3.38	0.05	0.20	239	5.0	87.56	-	-	-	-	93736.00	0.58	-1.53	-3.02	17.49
▲ Ark Innovation	-	56.960	58.000	58.000	58.00	1.83	0.02	0.06	275	1.0	9.22	-	-	-	-	-	14.40	20.21	23.40	11.47
▼ The Boeing Company	Com	148.900	141.000	141.000	141.00	-5.31	0.00	0.01	24	2.0	17.51	-	-	-	-	-7975.00	-5.37	-9.59	-8.61	-46.18
▼ Citigroup Inc	Com	69.620	69.420	69.420	69.42	-0.29	0.01	0.02	88	1.0	40.09	-	-	-	-	7987.00	0.59	7.63	11.25	34.67
▼ Credicorp	C1	188.740	188.670	183.000	188.67	-0.04	0.55	2.03	2942	12.0	98.16	17807.11	6.56	13.30	1.99	1338.70	2.71	2.26	4.24	35.69
▲ Meta Platforms, Inc	Com A	582.000	582.750	581.000	582.75	0.13	0.01	0.03	16	2.0	79.72	-	-	-	-	55539.00	2.92	2.69	2.69	61.88
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com	8.600	8.850	8.850	8.85	2.91	0.02	0.07	2000	2.0	80.65	-	-	-	-	81.62	-1.67	-1.88	-4.53	60.62
▲ Inretail Perú Corp.	C1	31.650	32.000	31.900	31.93	0.88	0.70	2.60	21866	30.0	95.85	3310.47	-	13.95	2.31	237.36	1.04	0.60	6.26	-12.18
▲ Intercorp Financial Services	C1	27.000	28.450	27.510	28.06	3.93	0.69	2.56	24432	43.0	96.31	3239.46	3.56	13.61	1.21	237.99	5.69	3.54	7.10	33.49
▼ NVIDIA Corporation	Com	148.790	148.940	146.510	146.51	-1.53	0.15	0.56	1015	20.0	91.24	-	-	-	-	53008.00	0.35	9.42	22.19	-70.12
▼ Ishii Plc Is SHy Corp Bnd	-	6.790	6.720	6.720	6.72	-1.03	0.02	0.07	2675	1.0	8.29	-	-	-	-	-	-	-0.74	1.20	6.33
▼ SPDR Gold Shares GLD	-	240.900	240.500	240.000	240.00	-0.37	0.01	0.02	22	2.0	39.63	-	-	-	-	-	-2.22	-5.55	-1.23	25.92
▼ SPDR Health Care Selec	-	147.400	142.500	142.500	142.50	-3.32	0.00	0.01	10	1.0	8.76	-	-	-	-	-	-3.32	-3.32	-6.96	5.43
▲ Standard & Poors DR	-	595.400	599.800	595.600	599.80	0.74	0.06	0.21	93	13.0	94.47	-	-	-	-	-	-3.26	2.88	5.12	26.45
▼ Dir DlyGldMiners IndxBull	-	41.350	40.500	40.500	40.50	-2.06	0.00	0.01	45	2.0	43.32	-	-	-	-	-	-12.56	-24.86	-18.35	10.81
▼ Newmont Mining NEM	Com	41.300	41.700	41.200	41.20	-0.24	0.05	0.20	1315	2.0	34.56	-	-	-	-	-1213.00	-10.49	-9.85	-23.70	-1.90
▼ Southern Copper Corp	Com	102.300	101.500	101.000	101.00	-1.27	0.02	0.09	235	6.0	81.57	-	0.79	-	-	3027.90	-8.18	-7.76	-13.82	19.32
▲ Tesla, Inc	Com	327.000	342.000	325.000	328.00	0.31	0.06	0.24	191	8.0	92.63	-	-	-	-	12702.00	13.49	31.20	25.96	32.63
▼ Visa INC V	Com A	311.350	311.000	311.000	311.00	-0.11	0.01	0.02	19	1.0	26.73	-	-	-	-	19106.00	2.20	6.80	12.31	20.26
▼ Barrick Gold Corp ABX	Com	17.380	16.950	16.950	16.95	-2.47	0.01	0.05	780	1.0	33.18	-	-	-	-	-	-	-18.35	-18.31	-7.38
▲ Van Eck El Dorado Perú	-	12.210	12.310	12.310	12.31	0.82	0.00	0.01	125	1.0	90.32	-	-	-	-	-	-1.44	-2.99	-2.46	13.25
▲ Walmart Inc WMT	Com	83.550	85.380	85.380	85.38	2.19	0.00	0.02	50	1.0	7.37	-	-	-	-	15552.00	2.19	5.80	6.53	-45.27
▲ Global X Funds G. X Robotics B.	-	32.450	32.860	32.860	32.86	1.26	0.03	0.12	994	1.0	3.69	-	-	-	-	-	1.26	1.26	3.33	36.75
▲ Starbucks Corp SBUX	Com	95.500	98.600	98.600	98.60	3.25	0.01	0.05	125	1.0	25.35	-	-	-	-	4071.00	3.25	1.75	8.05	3.79
JUNIORS (EN US$)																				
▲ Adobe Inc	Com	521.500	539.000	522.000	539.00	3.36	0.18	0.65	330	5.0	30.88	-	-	-	-	5360.00	12.24	12.24	4.70	-10.02
▲ Panoro Minerals Ltd.	C	0.200	0.228	0.205	0.23	14.00	0.05	0.18	223812	37.0	53.46	-	-	-	-	-	14.00	10.68	3.64	153.33
▼ Sierra Metals Inc.	Comunes	0.550	0.540	0.480	0.48	-12.73	0.05	0.20	112768	51.0	20.74	-	-	-	-	-	-20.00	-28.36	-11.11	-
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▼ Banco Bilbao Vizcaya A.	Clase C	9.680	9.400	9.400	9.40	-2.89	0.01	0.03	1000	1.0	20.74	-	-	-	-	-	-2.59	-3.29	-15.47	4.33
▼ Soc. Minera Cerro Verde	C1	41.600	41.500	41.500	41.50	-0.24	0.01	0.03	167	5.0	98.62	14527.32	3.10	15.83	2.08	917.94	-1.07	-	4.01	17.66
ADR (EN US$)																				
▲ Amazon Com Inc	Com	210.000	214.500	211.000	214.50	2.14	0.12	0.44	554	9.0	90.78	-	-	-	-	49868.00	4.43	15.14	15.38	41.77
▲ Coca Cola Co	Com	63.700	63.800	63.800	63.80	0.16	0.00	0.01	49	2.0	21.20	-	-	-	-	10409.00	-0.09	-8.27	-11.61	10.51
▲ Freeport-Mcmoran FCX	Com	43.000	43.450	43.450	43.45	1.05	0.04	0.13	806	1.0	24.42	-	-	-	-	2003.00	-	-7.06	-15.88	1.05
■ Intel Corp	Com	24.360	24.360	24.360	24.36	0.00	0.00	0.01	107	3.0	52.53	-	-	-	-	-15961.00	0.25	12.47	4.64	-50.59
▼ Microsoft Corporation	Com	423.600	420.000	420.000	420.00	-0.85	0.00	0.02	10	1.0	77.42	-	-	-	-	90512.00	0.05	2.82	-1.67	12.22
▲ Minas Buenaventura	C1.	12.300	12.340	12.140	12.32	0.16	0.12	0.46	10139	20.0	98.16	-	0.59	-	1.00	361.56	1.15	-5.30	-10.53	-18.46
▼ Moderna, Inc	Com	42.700	42.260	42.260	42.26	-1.03	0.00	0.02	115	1.0	10.14	-	-	-	-	-2224.00	-	-20.19	-51.91	-56.80
▼ Pfizer Inc PFE	Com	26.500	26.320	26.320	26.32	-0.68	0.04	0.15	1551	3.0	38.25	-	-	-	-	4252.00	-4.22	-7.58	-8.45	-9.40
▼ Verizon Comm	Com	41.600	40.880	40.880	40.88	-1.73	0.04	0.14	941	1.0	6.45	-	-	-	-	9796.00	-	-1.73	-4.82	8.29
▲ Walt Disney DIS	Com	100.420	102.250	102.200	102.20	1.77	0.02	0.07	173	2.0	55.76	-	-	-	-	4776.00	3.19	3.23	6.35	12.49
▼ Alphabet Inc GOOGL	Com A	182.020	179.200	179.200	179.20	-1.55	0.08	0.31	460	2.0	85.25	-	-	-	-	94269.00	1.59	3.58	8.61	28.74
▲ Paypal Hldg Inc	Com	86.000	87.580	87.500	87.50	1.74	0.04	0.16	478.00	7.0	47.93	-	-	-	-	4428.00	9.92	9.92	11.64	42.25
▼ Micron Technology, Inc	Com	104.300	101.500	100.050	100.05	-4.07	0.05	0.18	494.00	4.0	38.71	-	-	-	-	778.00	-9.86	-0.09	-2.86	17.46
TOTALES							**26.89**	**100.00%**	**5764254**	**1130.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 199,763 millones

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 29.17 millones

SP/BVL PERU GEN 0.46%

SP/BVL LIMA 25 0.25%

SP/BVL PERU SEL 0.48%

SP/BVL PERU ESG 0.63%

▲ sube ■ sin variación ▼ baja



TECNOLOGÍA

Singapur encabeza el ranking mundial de competitividad digital

Los expertos a cargo del ranking también colocaron a los países de Suiza, Dinamarca, Estados Unidos y Suecia como líderes de competitividad digital.

(EFE) Según clasificación anual, Singapur lidera el ranking mundial de competitividad digital de la Escuela de Negocios IMD. Este país ha sido reconocido por su eficiencia, estabilidad y su atractivo en el sector financiero.

De acuerdo al ranking, Suiza, Dinamarca, Estados Unidos y Suecia aparecen en los siguientes puestos como otros líderes de competitividad digital por debajo de Singapur.

Se sabe que esta evaluación partió de un análisis de diversos factores, al que siguiendo la evolución del sector digital, se han incorporado para la edición de este año un índice de educación en informática, de artículos sobre inteligencia artificial y de políticas aprobadas por ley en esta área, así como del número de servidores de internet seguros.

EN CORTO

Metodología. Esta evaluación partió de un análisis de diversos factores, al que siguiendo la evolución del sector digital, se han incorporado para la edición de este año un índice de educación en informática, de artículos sobre inteligencia artificial y de políticas aprobadas por ley en esta área, así como del número de servidores de internet seguros.

Economía digital

Asimismo, los expertos a cargo del ranking destacaron que las economías líderes en competitividad digital se caracterizan por su alto número en patentes tecnológicos, aplicación sólida de derechos de propiedad intelectual y la forma en que se aprovechan los beneficios de gobernanza electrónica. Además, reconocieron que la brecha de acceso a la banda ancha y otras desigualdades significan una amenaza con fragmentar aún más la competitividad económica mundial.

WIKIPEDIA



Dicho país ha sido reconocido por su eficiencia, estabilidad y su atractivo en el sector financiero.

Por otro lado se encuentra el otro extremo, donde están los países que sufren una gran disparidad en el desarrollo de infraestructuras digitales. Muchos de estos territorios carecen o tienen acceso limitado a banda ancha, al igual que problemas de suministro eléctrico y limitadas redes de telecomunicaciones modernas, lo cual genera más dificultad de su participación en la economía digital del mundo.

BREVES

APEC

Última reunión de Xi Jinping y Joe Biden será en Lima

(EFE) El presidente de Estados Unidos, Joe Biden, se reunirá con el presidente chino, Xi Jinping, en Lima (Perú), durante la reunión del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) por tercera y última vez, según informaron funcionarios estadounidenses.

"Es un oportunidad para poner al día los esfuerzos de los últimos cuatro años para gestionar una competición responsable y sobre cómo ambos países han avanzado en áreas de interés común" indicaron fuentes.

ESTADOS UNIDOS

AFP



El presidente electo de Estados Unidos, Donald Trump, dijo ayer en la Casa Blanca que la política "es dura" y agradeció al mandatario saliente, Joe Biden, que esté facilitando la transición entre las dos administraciones.

TRAS VICTORIA DE TRUMP

Se reanuda el rally del bitcoin

(Bloomberg) La subida del bitcoin, que se detuvo temprano el miércoles, recuperó fuerza, lo que ha llevado a la criptomoneda a superar por primera vez los US$ 90,000, mientras inversionistas en el mercado evalúan el impacto que seguirá teniendo por el apoyo del presidente electo Donald Trump a las criptomonedas.

El activo digital ha subido más de un 30% tras la victoria electoral de Trump el 5 de noviembre, y subía 4.8% a US$ 92,595 en la mañana de ayer en Nueva York.






POR EL PLAZO DE 120 DÍAS

JNJ ratifica suspensión de Pablo Sánchez

El exfiscal de la Nación es acusado de haber cobrado tres remuneraciones del Estado, lo que constituiría una falta grave.

El fiscal supremo Pablo Sánchez será suspendido en sus funciones por 120 días debido a que presuntamente habría cobrado tres remuneraciones del Estado, lo que constituiría una falta grave.

Así lo decidió la Junta Nacional de Justicia (JNJ), que rechazó, por mayoría, su recurso de reconsideración para revertir la sanción que se le impuso a fines de mayo pasado.

Votación

En la audiencia realizada ayer se puso a votación el informe elaborado por el magistrado Guillermo Thornberry, en el que se planteó la ratificación de la suspensión del exfiscal de la Nación.

Además de Thornberry, a favor de la propuesta de sanción votaron Marco Falconí, María Zavala y el presidente de la JNJ, Antonio de la Haza, mientras que Imelda Tumialán y Aldo Vásquez la rechazaron. De esta manera, la resolución de sanción en contra de Sánchez quedó firme, por lo que será notificada a la Fiscalía de la Nación.





GEC

Fiscal supermo Sánchez.

PODER JUDICIAL

Pedro Castillo seguirá en prisión preventiva

El expresidente Pedro Castillo seguirá cumpliendo el mandato de 36 meses de prisión preventiva en el Establecimiento Penal de Barbadillo en el distrito de Ate. La decisión fue adoptada por el magistrado Juan Carlos Checkley.

La medida preventiva de encarcelamiento se dio en el marco de la investigación al exmandatario por los casos Petroperú, Puente Tarata y la presunta repartición de cargos en el Ministerio de Vivienda.

Esta decisión se adoptó al ser declarado "infundado" el pedido de variación de esta medida restrictiva solicitada por su defensa, que argumenta que el expresidente no ha tenido empresas y tampoco organizaciones criminales, por lo que se le debe dictar comparecencia con restricciones sujeta a reglas de conducta.

Antecedente

Como se recuerda el 9 de marzo del 2023 el Poder Judicial dictó 36 meses de prisión preventiva contra Pedro Castillo como parte de la investigación preparatoria que le inició el Ministerio Público por los presuntos delitos de organización criminal agravada, tráfico de influencias agravado y colusión en perjuicio del estado.

The Economist

◆ *Incluye contenido de The Economist*

Regreso a "Trumplandia"

¿Cómo lidiarán los empresarios en Estados Unidos con el segundo mandato de Donald Trump?

AP



Elon Musk, quien será cojefe del futuro Departamento de Eficiencia Gubernamental, puede ser benévolamente descrito como controversial.

Normalmente, a los CEO les encanta la idea de tener a uno de los suyos en la Casa Blanca. Algunos magnates son fans de Donald Trump y tienen grandes esperanzas –destaca el más adinerado de todos, Elon Musk–, pero otros detestan que un delincuente convicto y admirador de autócratas sea el líder del mundo libre. No obstante, independientemente de lo que piensen de Trump, tienen negocios que atender, así que deberán congraciarse con él y con el partido Republicano en el Congreso; aunque podría no ser tan sencillo.

Hay mucho que puede agradar a las corporaciones en Estados Unidos respecto de un segundo mandato de Trump. Hay expectativas de menores impuestos corporativos y desregulación, en especial para las grandes petroleras y Wall Street. En cuanto a su promesa de aplicar aranceles a todas las importaciones, lo que encarecería insumos y provocaría represalias desde los mercados exportadores, los inversionistas la consideran una bravata.

Los CEO no echarán de menos al presidente Joe Biden. A las empresas les fue muy bien, con ganancias récord y crecientes índices bursátiles. Pero insisten en que fue a pesar de su Gobierno. Muchos ejecutivos y lobistas describen la Casa Blanca de Biden como "insular" y carente de gente que "entienda" de negocios. Un potentado de Wall Street considera que solo tres miembros del círculo íntimo del presidente posee experiencia real en el sector privado.

En cambio, en su primer Gobierno, Trump se rodeó de titanes como Gary Cohn, expresidente de Goldman Sachs, y Rex Tillerson, exCEO de ExxonMobil. El caótico estilo de gobernar de Trump hace que sea crucial para las empresas saber a quiénes reclutará. Mucha gente de negocios reputada se ha distanciado de él a lo largo de los años, debido a sus arranques racistas y autoritarios.

Quienes permanecen a su lado, como Howard Lutnick, el multimillonario CEO de la administradora de activos Cantor Fitzgerald, y Musk, quien será cojefe del futuro Departamento de Eficiencia Gubernamental, pueden ser benévolamente descritos como controversiales –y no tan benévolamente, como "mala noticia", como señala un veterano financista de Nueva York–. El vicepresidente electo, JD Vance, tampoco tranquiliza a las empresas. En julio, declaró que "Estamos hartos de complacer a Wall Street. Defenderemos al trabajador". Es admirador de Lina Kahn, líder de la regulación antimonopolio de Biden. Vance podría sugerir mantenerla.

Pero probablemente Trump no lo hará. No es un guerrero antimonopolio y, como sugiere su primer mandato, preferirá favorecer a unas empresas y atacar a otras. Sin embargo, Vance personifica una inquietud generalizada del sector privado: el populismo económico que ha envuelto al Congreso, en cuyos pasillos empresarios, banqueros y abogados están siendo reemplazados por políticos de carrera y trabajadores manuales.

Emisarios corporativos en Washington se quejan de que los legisladores novatos suelen ser escépticos de las empresas e ignoran sus necesidades; las solicitudes de citas son rechazadas, hasta por republicanos, debido sobre todo a que no quieren que las bases del partido las consideren indecorosos casos de clientelismo.

Lidiar con esta nueva realidad política podría ser más sencillo si las empresas hablasen al unísono. Pero un lobista se lamenta de que esa época ya pasó. La Cámara de Comercio (USCC), fundada hace 112 años y el megáfono más venerable del sector privado, está perdiendo influencia. Su gasto promedio anual en cabildeo bajó de US$ 100 millones en 2009-2012, a US$ 70 millones en el Gobierno de Biden.

> **"Muchos ejecutivos y lobistas describen la Casa Blanca de Biden como "insular" y carente de gente que "entienda" de negocios".**

Business Rountable, más centrista y con la mitad de la edad de la USCC, pero con superior atractivo gracias a que su consejo directivo cuenta con galanes corporativos como Tim Cook, CEO de Apple, y Jamie Dimon, CEO de JPMorgan Chase, cayó en la irrelevancia tras abrazar una imposiblemente adorable versión del capitalismo, el 2019. Con sus principales megáfonos apagados, más empresas están recurriendo a gremios sectoriales.

La Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios ha sido con frecuencia la que más ha gastado en cabildeo en años recientes. Gremios que representan a farmacéuticas y Wall Street reportan un creciente interés en propuestas de política económica. No obstante, en una movida populista adecuada a momentos populistas, ciertas empresas podrían intentar esquivar al Gobierno y apelar directamente a la gente.

El el 2020 en California, Uber, Lyft y DoorDash destinaron US$ 185 millones en una exitosa campaña para anular una iniciativa que pudo haber aplastado su modelo de negocio –pues proponía otorgar más derechos a los trabajadores de esas plataformas–. Pero lo más probable es que los CEO busquen directamente el favor de Trump. Cook y Andy Jassy, CEO de Amazon, no perdieron tiempo en elogiar su triunfo.

En semanas recientes, otros lo han adulado en conversaciones preventivas. Dado que Trump recién está designando a su equipo, los CEO aún esperan, con escaso optimismo, que sus peores instintos sean refrenados.

Traducido para Gestión por António Yonz Martínez

MUNDO CORPORATIVO

PwC Perú celebra su centenario, destacando 100 años de compromiso y confianza en la sociedad.

100 años de PwC en Perú: un legado de innovación y compromiso



Orlando Marchesi, socio principal de PwC Perú.



Jesús Honduvilla, CFO Astara; Arturo Tuesta, socio líder de Servicios Legales y Tributarios en PwC Perú; Francisco Rivadeneyra, VP legal de Scotiabank; Guillermo Morales, gerente legal Credicorp; Guillermo Cabieses, manager director de Nexus Group; Michel Flit, gerente corporativo de Finanzas de Credicorp.



Oscar La Torre, socio de Consultoría de Negocios de PwC Perú.



Christian De La Torre, socio de auditoría en PwC Perú; Elena Maestre, presidenta ejecutiva de Telefónica; José Luis Velásquez, socio líder de Sostenibilidad y Cambio Climático de PwC Perú.



Jorge Aranguri, director de Danper; Juan Pedro Oeshle, CEO Banco Santander Perú; Rosario Bazán, CEO de Danper; Christian De La Torre, socio de Auditoría en PwC Perú.



Nancy Yong, socia líder de Servicios de Gobierno Corporativo, Riesgos, Cumplimiento y Servicios Forenses de PwC Perú.

ESTILOS

SOSTENIBILIDAD



RADIOGRAFÍA

La brecha entre las acciones y los resultados en el Perú

Las empresas en el Perú aún enfrentan retos para medir y comunicar sus impactos sociales y ambientales, mientras se espera un mayor liderazgo corporativo en temas de sostenibilidad.

XENIA MARTINEZ
xenia.martinez@diariogestion.com.pe

En un contexto global donde la sostenibilidad se ha convertido en un factor clave para el éxito empresarial, las compañías peruanas están comenzando a priorizar sus esfuerzos en esta área. Sin embargo, a pesar de algunos avances, aún persisten grandes retos en cuanto a la medición del impacto y la integración de estrategias sostenibles en todas las áreas del negocio.

Así lo revela el estudio Sostenibilidad en las empresas del Perú 2024, desarrollado por Perú Sostenible, L+1 y Apoyo Comunicación. Al respecto, conversamos con Darío Díaz, Director de Sostenibilidad en Apoyo, y Emil Caillaux, director ejecutivo de L+1, quienes compartieron sus reflexiones sobre los principales desafíos que enfrentan las empresas en este sector.

Uno de los resultados más llamativos del sondeo es que un significativo 65% de las empresas mide indicadores de impacto social y ambiental. Sin embargo, solo el 23% de estas evalúa también el impacto financiero de dichas iniciativas. Esto sugiere que las empresas están priorizando la gestión de sostenibilidad desde una perspectiva socioambiental, pero con limitaciones al medir el retorno financiero de sus esfuerzos

"Todavía hay un pendiente en mejorar la medición de resultados y sobre todo de impactos de programas sociales, fundamentalmente. Esta carencia de medición afecta tanto a los programas como a la imagen de las empresas, ya que el impacto no se refleja adecuadamente ni en los informes financieros ni en la percepción de la sociedad", sostiene Díaz.

Por otro lado, el gran avance en el escenario peruano es que los directorios ya han comenzado a ver la sostenibilidad como un tema de agenda, según el 28.95% de líderes empresariales encuestados.

En tanto, un 36.1% de los gerentes generales no ven alguna acción notoria de parte de sus directorios respecto al seguimiento de iniciativas de sostenibilidad que están conectadas a los objetivos del negocio.

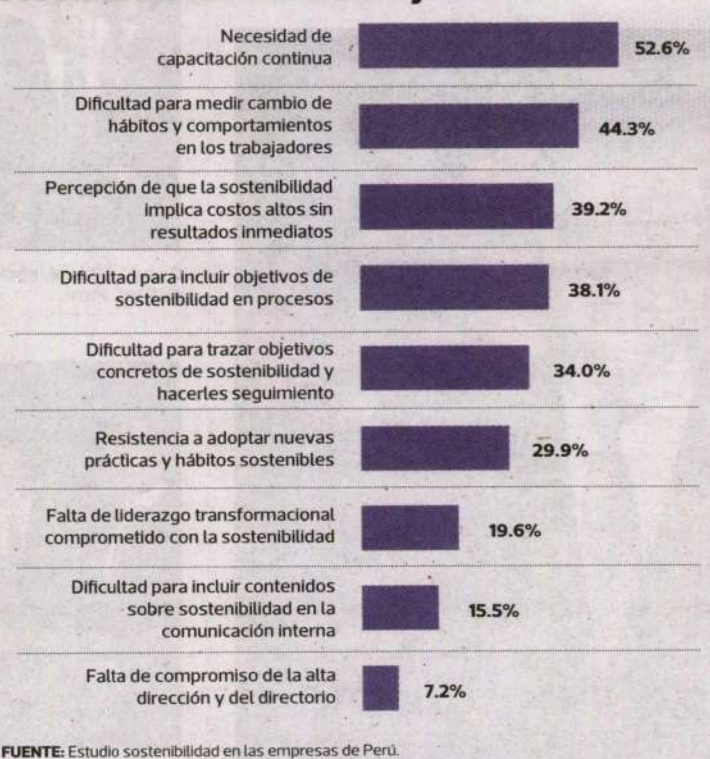
"Este es un punto fundamental, porque la estrategia de sostenibilidad no va a funcionar si es que el directorio no está comprometido. El CEO puede ser un visionario, pero si el directorio no apoya sus iniciativas para hacerlas transversales, no habrá éxito", destaca Caillaux.

Directorios empiezan a tener a la sostenibilidad como un tema en agenda



FUENTE: Estudio sostenibilidad en las empresas de Perú.

¿Cuáles son las principales barreras en tu empresa para desarrollar una cultura de sostenibilidad en los trabajadores?



FUENTE: Estudio sostenibilidad en las empresas de Perú.

ISTOCK



Situación. Un desafío que enfrentan las empresas es cómo comunican sus esfuerzos en sostenibilidad.

Principales barreras

Las mediciones de impacto social son una herramienta esencial para las empresas que buscan implementar estrategias de sostenibilidad efectivas. Sin embargo, muchas compañías aún no han logrado integrar este componente en sus planes, lo que limita su capacidad para generar un cambio significativo y medible.

Para Darío Díaz, medir estos resultados no debería considerarse un costo adicional, sino una parte integral de cualquier programa de sostenibilidad.

"Las empresas deben incorporar estas métricas desde el inicio de sus intervenciones para asegurar que los resultados sean efectivos y sostenibles a largo plazo. No obstante, lo que se ve es que las empresas desarrollan una estrategia sin mecanismos para medir el impacto social y desarrollan actividades, básicamente, a ciegas"

Además, la falta de una estrategia de comunicación específica para cada grupo de interés, como consumidores o comunidades locales, agrava la desconexión entre lo que las empresas hacen y lo que la sociedad percibe.